ZAWÓD i życie

NR 7a



CZASOPISMO POŚWIĘCONE WIEDZY
HANDLOWEJ I ZAWODOM KOBIECYM

Rok II * KRAKÓW * MARZEC * 1942 * NR. 7a.

Zeszyt 7a. MARZEC * 1942 Rok II.

ZAWÓD I ŻYCIE

* * *

DYSCYPLINA I ODPOWIEDZIALNOŚĆ

W STOSUNKACH PŁATNICZYCH

Jak wszystkie umowy tak i zobowiązania płatnicze muszą być sumiennie dotrzymywane.

Opieszali dłużnicy szkodzą nie tylko swoim dostawcom, ale działają na szkodę społeczeństwa.

Przez to, że nie płacą oni swych zobowiązań dostawcom, przyczyniają się do tego, że dostawcy nie mogą sami następnie płacić swych zobowiązań czy to za surowce, czy też płac i podatków. Dostawca jest nieraz z tego powodu zmuszony zaciągać pożyczki prywatne lub bankowe. Ponieważ jednak pożyczki muszą być oprocentowane, przeto przyczyniają się do podrożenia towaru. Gospodarce społecznej zabiera się w ten sposób pieniądze, które mogłyby być daleko lepiej użyte dla celów produktywnych, a nie dla usuwania zastojów płatniczych. Poza tym liczne firmy są zmuszone otwierać osobne oddziały upominawcze, których koszty utrzymania podrażają towar, pomijając i to, że traci się niepotrzebnie na materiale ludzkim.

Dyscyplina i odpowiedzialność w stosunkach płatniczych są zasadniczym warunkiem dla należytego rozwoju życia gospodarczego.

Żaden odpowiedzialny kupiec nie powinien przyjąć na siebie zobowiązań dopóki się dokładnie nie upewni, że będzie je mógł punktualnie wypełnić. Skoro zaś je przyjmie, powinien swoje zobowiązania płatnicze wypełnić nawet i wtedy, gdy jest to połączone z trudnościami lub nawet ofiarami.

Wierne wykonywanie zobowiązań jest dla kupca sprawą honoru.

Należyta moralność płatnicza zależy nie tylko od charakteru. Wymaga ona też należycie zorganizowanej księgowości, która w każdej chwili wykazuje nam stan zobowiązań i terminy płatnicze.

Także i dostawca może się przyczynić do tego, by odbiorcy dotrzymywali swoich zobowiązań płatniczych. Przede wszystkim dostarczać towar może on tylko tym odbiorcom, którzy są zdolni do płacenia. Celem otrzymania wiadomości o odbiorcach może się on zwrócić do swych znajomych kupców względnie też do biur wywiadowczych.

Odbiorców należy do punktualności przyzwyczajać przez natychmiastowe upominanie, gdy terminu nie dotrzymują. W listach upominawczych należy nie grozić, lecz raczej przemawiać do przekonania i honoru płatnika.

Na wypadek uzasadnionej prośby o przedłużenie terminu płatności należy pójść dłużnikowi na rękę, natomiast lekkomyślnych i złośliwych dłużników należy zmuszać z całą bezwzględnością do zapłaty, czy to nakazami płatniczymi, czy też wprost skargami sądowymi. Złośliwych dłużników jako szkodników nie należy oszczędzać.

Dr. S.

KUPNO I SPRZEDAŻ TOWARÓW

WOBEC PRAWA

Każdy z nas choćby nawet nie był kupcem lub pomocnikiem handlowym, często ma do czynienia z kupnem lub sprzedażą. Jako spożywcy kupujemy różne dobra, którymi zaspakajamy nasze potrzeby. Wielu z nas, nie będąc kupcami w ścisłym tego słowa znaczeniu, sprzedaje, waloryzuje wytwory swoich rąk lub umysłu. Najczęściej oczywiście mają do czynienia z kupnem i sprzedażą kupcy, dla których te transakcje są główną treścią ich działalności zawodowej i zarobkowej.

Kupno i sprzedaż są uregulowane przez prawo.

Ktokolwiek z kupnem-sprzedażą spotkał się częściej w praktyce wie, że transakcje te zawiera się

w pewien określony sposób oraz, że kontrahenci, tzn. w tym wypadku kupujący i sprzedający, doszedłszy do porozumienia co do kupna-sprzedaży jakiejś rzeczy, przyjęli na siebie przez to pewne zobowiązania, które muszą wypełnić. Transakcja kupna-sprzedaży bowiem jest uregulowana normami prawnymi, tzn. pewnymi ogólnie obowiązującymi przepisami, wydanymi przez państwo, a zwanymi też krótko prawem. Państwo przy pomocy różnych środków przymusu, jakimi dysponuje (jak sądy, komornicy, zajęcie, sprzedaż egzekucyjna itd.), zapewnia tym przepisom posłuszeństwo ze strony wszystkich obywateli. Jest to konieczne dla utrzymania pewności obrotu gospodarczego, obaj bowiem biorący udział w transakcji kupna-sprzedaży kontrahenci chcą być pewni, że strona przeciwna dotrzyma zobowiązań. Sprzedający chce być pewny, że kupujący odbierze towar i zapłaci umówioną cenę, kupujący zaś, że towar zostanie mu dostarczony w umówionym terminie, w przyrzeczonej jakości i ilości.

Dwa rodzaje sprzedaży.

Prawo odróżnia przede wszystkim dwa rodzaje sprzedaży: sprzedaż niehandlową i handlową.

Sprzedaż niehandlowa.

Sprzedaż niehandlowa ma miejsce wówczas, gdy osoba nie będąca kupcem sprzedaje coś niekupcowi. Np.: gospodyni wiejska sprzedaje masło bezpośrednio spożywcy miejskiemu. Albo jeszcze: urzędnik bankowy sprzedaje swoje znoszone ubranie malarzowi pokojowemu, który chce je używać do pracy, jako ubranie robocze.

Przedmiotem sprzedaży niehandlowej mogą być rzeczy ruchome i nieruchome, a także prawa majątkowe.

Sprzedaż handlowa.

Sprzedaż jest handlową, jeżeli czyni zadość następującym trzem warunkom:

1) Obaj kontrahenci muszą być kupcami, lub przynajmniej jeden z nich. Kiedy np. kupiec detalista zaopatruje swój sklep spożywczy w herbatę u hurtownika, mamy do czynienia ze sprzedażą handlową. Ale handlową będzie również sprzedaż łańcucha rolnikowi przez kupca detalistę, prowadzącego sklep z artykułami żelaznymi.

2) Trzeba, by kupno lub sprzedaż, dokonywane przez kontrahenta-kupca, były dla niego czynnością handlową, tzn. aby dokonywał ich w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Gdy kupiec galanteryjny sprzedaje fortepian kupcowi winno-kolonialnemu, nie jest to sprzedażą handlową.

3) Sprzedaż handlowa może mieć za przedmiot tylko rzeczy ruchome lub papiery wartościowe. Sprzedaż nieruchomości, dokonana nawet przez kupca, nie jest sprzedażą handlową.

Dwa źródła przepisów prawnych, dotyczących sprzedaży: kodeks zobowiązań i kodeks handlowy.

Rozróżnienie między sprzedażą niehandlową a handlową jest dlatego bardzo ważne, ponieważ nie wszystkie przepisy prawne, regulujące każdy z tych dwu rodzajów sprzedaży, są te same. Do sprzedaży niehandlowej stosują się normy zawarte w zbiorze przepisów prawnych zwanych kodeksem zobowiązań. Natomiast do sprzedaży handlowej stosować należy przede wszystkim przepisy kodeksu handlowego, który w bardziej surowy sposób traktuje niektóre obowiązki sprzedającego i kupującego, gdy ten jest kupcem. Dopiero gdy w pewnej kwestii brak jest przepisu w kodeksie handlowym, stosuje się do niej odpowiedni przepis kodeksu zobowiązań.

Towary jako przedmiot sprzedaży.

Zarówno sprzedaż handlowa, jak i niehandlowa, mogą mieć za przedmiot dobra ruchome, a więc towary, gdyż dobro ruchome będące przedmiotem wymiany nazywamy towarem. Olbrzymia jednak większość towarów bierze udział w obrocie gospodarczym na drodze sprzedaży handlowej. To też przede wszystkim sprzedaż i do niej odnoszące się najważniejsze przepisy prawne, powinien poznać każdy, kto przygotowuje się do zajęcia stanowiska zawodowego w obrocie towarowym, czy to jako samodzielny kupiec, czy też jako pomocnik handlowy.

Poniżej objaśnimy najważniejsze przepisy prawne, dotyczące handlowej sprzedaży towarów.

Handlowa sprzedaż towarów.

Transakcja kupna-sprzedaży towarów jest w oczach prawa umową, na podstawie której jedna osoba — sprzedający — zobowiązuje się przenieść własność towaru na drugą osobę — kupującego, ten zaś w zamian zobowiązuje się zapłacić pewną określoną sumę pieniędzy, czyli cenę. Gdy umowę tę zawiera kupiec w związku z prowadzeniem przedsiębiorstwa, sprzedaż towarów jest handlową.

Kontrahenci, czyli kupujący i sprzedający, nazywani są w prawie również stronami.

Oferta.

Umowę kupna-sprzedaży towaru poprzedza oferta. Prawo nazywa ofertą oświadczenie złożone w celu zawarcia umowy przez jedną stronę drugiej, a obejmujące istotne postanowienia tej umowy. Do istotnych postanowień umowy o kupno-sprzedaż towarów należą:

1) określenie ilości, jakości i ceny towaru;

2) umówienie czasu, miejsca i sposobu dostawy;

3) ustalenie czasu, miejsca i sposobu zapłaty.

Do zawarcia umowy konieczna jest zgoda stron co

do wszystkich tych objętych ofertą istotnych postanowień proponowanego układu, czyli przyjęcia oferty.

Zgodnie z prawem, z propozycją zawarcia umowy kupna-sprzedaży, czyli ofertą, wystąpić może zarówno sprzedający jak kupujący. W praktyce kupieckiej mówi się o ofercie wtedy tylko, gdy z propozycją sprzedaży występuje dostawca. O odbiorcy mówimy, że daje on zamówienie. Otóż, jeżeli odbiorca zamawia towar na podstawie otrzymanej od dostawcy oferty, zamówienie jego jest z punktu widzenia prawnego przyjęciem oferty. Ma więc za skutek prawny zawarcie umowy. Jeżeli zaś kupujący nie otrzymał od dostawcy oferty, znając jednak skądinąd jego warunki sprzedaży od razu przesyła mu zamówienie, prawo uważa je za ofertę, złożoną przez kupującego. W tym więc wypadku umowa kupna-sprzedaży dojdzie do skutku dopiero wtedy, gdy dostawca przyjmie tę ofertę, tzn. zaakceptuje zamówienie odbiorcy.

Moc wiążąca oferty.

Składający ofertę (oferent) może oznaczyć termin, w ciągu którego oczekiwać będzie odpowiedzi.

Jeżeli termin taki został w ofercie oznaczony, sprzedający związany jest ofertą aż do upływu oznaczonego terminu. Inaczej mówiąc, jeżeli kupujący przed upływem tego czasu zawiadomi sprzedającego, że zgadza się nabyć od niego towar na podanych w ofercie warunkach, czyli udzieli mu zamówienia, umowę poczytywać należy za zawartą. Jeżeli natomiast wystosuje zamówienie po tym terminie, to przyjęcie zamówienia zależy od uznania sprzedającego.

Gdy dostawca nie oznaczył w ofercie terminu, do którego uważa się za związanego nią, a uczynił ją odbiorcy ustnie w jego obecności, lub za pomocą telefonu, oferta przestaje wiązać, jeżeli nie zostanie przyjęta natychmiast. Skoro zaś uczynił ją korespondencyjnie, jest związany ofertą aż do czasu, kiedy normalnie powinna nadejść odwrotna odpowiedź. Przyjętym jest wtedy w handlu, iż w razie zamiaru skorzystania z oferty odbiorca odpowiada przy pomocy tego samego środka korespondencyjnego, jakim dostawca złożył ofertę, lub przy pomocy środka szybszego. Na ofertę telegraficzną daje odbiorca również odpowiedź telegraficzną lub telefoniczną; na ofertę listową odpowiada listem, telegramen lub telefonem.

Odwołanie oferty.

Czasem dostawca pragnie wysłaną przez siebie ofertę odwołać. Zdarza się to na przykład, gdy już po zaofiarowaniu towaru do sprzedaży dowie się o zwyżce ceny, lub gdy zorientuje się, że innemu odbiorcy mógłby oferowany towar sprzedać korzystniej. Takie odwołanie oferty jest zgodne z prawem pod warunkiem, że dojdzie ono do rąk adresata wcześniej od oferty, lub najpóźniej równocześnie z nią. Późniejsze cofnięcie oferty mogłoby narazić dostawcę na straty, gdyż mógłby on np. wysłać już towar, opłacić przewoźne itp. Zazwyczaj ofertę wysłaną listem zwyczajnym odwołuje się listem ekspresowym lub telegramem, przy czym oferent musi troskliwie rozważyć, jakiego środka korespondencyjnego powinien użyć, aby odwołanie nadeszło na czas.

Również kupujący może unieważnić lub zmienić udzielone już zamówienie, byleby zawiadomienie o tym doszło sprzedającego jednocześnie z zamówieniem lub wcześniej.

Rokowania o warunki sprzedaży.

Często zdarza się, że odbiorca otrzymawszy ofertę od dostawcy pragnie z niej skorzystać, gdyż np. towar mu się podoba, lecz nie może przyjąć jej bez zmian, ponieważ inne warunki sprzedaży mu nie odpowiadają. Tak na przykład cena towaru może odbiorcy wydać się za wysoką, lub termin zapłaty zbyt bliski. W takim wypadku skolei odbiorca składa ofertę dostawcy, tzn. zgłasza gotowość nabycia od niego towaru, ale po niższej cenie lub na dłuższy kredyt. W odpowiedzi na to dostawca często idzie na rękę odbiorcy, ale nie całkowicie: stawia więc drugą korzystniejszą ofertę sprzedaży itd. Takie wzajemne składanie sobie coraz to nowych ofert przez dostawcę i odbiorcę, czyli rokowania, doprowadzają do zawarcia umowy tylko wówczas, gdy między stronami nastąpi w końcu całkowite porozumienie co do wszystkich istotnych warunków sprzedaży.

Jeżeli natomiast odbiorca, dla stworzenia korzystnego nastroju dla rokowań, zamiast odpowiedzieć na ofertę dostawcy, że przyjąć jej nie może, oświadcza, że przyjmie ją z pewnymi zmianami, to takie „przyjęcie“ oferty nie powoduje zawarcia umowy, lecz poczytywane jest przez prawo za nową propozycję (ofertę, lub jak mówią kupcy: kontrofertę).

Tak zwane „oferty niewiążące“.

Dla pozyskania nowych nabywców oraz uzyskania jak najliczniejszych zamówień od klientów stałych, dostawcy zamieszczają w prasie ogłoszenia, stosują różne środki reklamy publicznej, jak afisze, ulotki, oraz rozsyłają szerokim kołom odbiorców katalogi, prospekty i cenniki. Czasami nawet piszą do poszczególnych odbiorców listy indywidualne, w których jednak w sposób ogólny tylko proponują nawiązanie stosunków handlowych, dołączając do tych listów: katalogi, cenniki, prospekty i próbki swych towarów.

Te środki reklamowe, przy pomocy których dostawcy zachęcają odbiorców do dokonania u nich zamówień, mają tę wspólną cechę, że nie zawierają wszystkich, lecz tylko niektóre warunki proponowanej umowy kupna-sprzedaży. Najczęściej nie wymieniają ilości oferowanego towaru (ogłoszenia, cenniki, katalogi, prospekty), często nawet pomijają jego cenę (niektóre katalogi), przy czym warunków tych nie można się domyślić z okoliczności proponowanej sprzedaży. W wypadku sprzedaży kredytowej nie podają terminu zapłaty, ani ilości oferowanego na kredyt towaru

(wysokości kredytu towarowego), gdyż warunki te ustala się indywidualnie po zbadaniu zdolności kredytowej danego odbiorcy.

Jakkolwiek tego rodzaju wystąpienia dostawców zwane są w języku handlowym „ofertami niewiążącymi" lub „ogólnymi", w odróżnieniu od poznanych już ofert wiążących, prawo w ogóle nie uważa ich za oferty, lecz tylko za zaproszenie do stawiania ofert (wszczęcia rokowań).

Jeżeli na skutek takiego zaproszenia odbiorca zgłosi gotowość kupna pewnej ilości reklamowanego towaru na warunkach podanych przez dostawcę, prawo nie uważa umowy za doszłą przez to do skutku i pozwala dostawcy odmówić zawarcia umowy, jeżeli tylko ma on po temu usprawiedliwiony powód (np. towar został już wysprzedany, ceny w międzyczasie zwyżkowały itp.). Gdyby jednak dostawca odmówił zawarcia umowy kupna-sprzedaży bez usprawiedliwionego powodu, obowiązany jest wobec odbiorcy do odszkodowania.

Zdarza się wreszcie, że dostawca przesyła odbiorcy list z propozycją zawarcia umowy kupna-sprzedaży, zawierający wszystkie jej istotne warunki, a więc wyposażony w pozory formalnej oferty, jednocześnie jednak dodaje takie zastrzeżenie jak: „oferuję — dopóki towaru starczy", „oferuję bez zobowiązania", „zastrzegam sobie potwierdzenie zamówienia" itp. Dostawca postępuje tak, gdy pragnie zaznaczyć, że z wielkim prawdopodobieństwem podejmie się dostawy towaru na wymienionych warunkach, ze względu jednak na pewne mogące nastąpić okoliczności nie chce się wiązać bezwzględnie. Przewiduje bowiem szybką wyprzedaż towaru, nagłą zwyżkę cen, lub nawet okazję korzystniejszej sprzedaży innemu nabywcy.

Ponieważ przyjęcie zamówienia uzależnione jest tu od okoliczności trudnej dla odbiorcy do sprawdzenia ilości posiadanego przez dostawcę towaru, lub wręcz od swobodnego uznania dostawcy (potwierdzenie przez niego zamówienia), praktycznie więc biorąc, tego rodzaju propozycje nie posiadają mocy wiążącej oferty.

Sprzedaż na podstawie próbki lub wzoru.

Jeżeli kupujący zamówił towar na podstawie przesłanej mu próbki lub wzoru, sprzedający zobowiązany jest dostarczyć mu towar odpowiadający w zupełności tym próbkom.

Sprzedaż na próbę.

Towary, których zalety ocenić można dopiero po dokładniejszym wypróbowaniu lub zbadaniu (np. aparaty radiowe, różne maszyny, motory, konie), są często nabywane na próbę lub z zastrzeżeniem obejrzenia.

Przy sprzedaży na próbę strony oznaczają w umowie czas próby lub obejrzenia, a gdyby tego zaniedbały, sprzedawca może kupującemu wyznaczyć odpowiedni termin.

Sprzedaż uważa się za ostatecznie dokonaną, jeżeli kupujący uzna towar za odpowiedni. Przy tym nie jest tu koniecznie potrzebne wyraźne oświadczenie. Gdy kupujący towar odbierze, a nie złoży oświadczenia przed upływem terminu umówionego lub wyznaczonego, milczenie jego uważa się za równoznaczne z uznaniem towaru za dobry.

Przy sprzedaży na próbę kupujący ma całkowitą swobodę co do uznania lub nieuznania towaru za dobry, nawet gdy ten nie posiada żadnych wad, przy czym nie potrzebuje się z tego tłumaczyć.

Odstępne czyli kara za zawód.

Zawierając umowę kupna-sprzedaży strony zastrzegają czasem, że jednej, albo każdej z nich z osobna, wolno będzie odstąpić od umowy za zapłatą oznaczonej sumy pieniężnej, zwanej w prawie odstępnym, a w praktyce handlowej również karą za zawód. Prawo odstąpienia od umowy wykonywa się przez zawiadomienie drugiej strony, a odstępne należy zapłacić jednocześnie z oświadczeniem o odstąpieniu. W przypadku odstąpienia od umowy uważa się, jak gdyby umowa wcale nie była zawarta, to zaś co strony już sobie świadczyły (np. zaliczka wpłacona przez kupującego na towar) ulega zwrotowi.

Zadatek.

Zadatek jest to suma pieniężna dana przez jedną ze stron zawierających umowę drugiej, jako zabezpieczenie dotrzymania umowy.

Jeżeli przy zawarciu umowy z zadatkiem strony zastrzegły sobie prawo odstąpienia od umowy, zadatek ma znaczenie odstępnego. Każda ze stron ma wtedy prawo odstąpienia od umowy: osoba, która dała zadatek może skorzystać z tego prawa pod warunkiem utraty zadatku; jeżeli zaś odstąpić od umowy chce osoba, która wzięła zadatek, musi go zwrócić w podwójnej wysokości.

Skoro zaś przy zawarciu umowy z zadatkiem strony nie zastrzegły sobie prawa odstąpienia od niej, ani też prawo to nie wynika ze zwyczaju, to w razie niewykonania umowy przez jedną ze stron druga strona może, według swego wyboru, bądź dochodzić wykonania umowy, bądź od umowy odstąpić i chociażby nie poniosła żadnej szkody, otrzymany zadatek zatrzymać, a gdy chodzi o osobę, która go dała, domagać się sumy dwukrotnie wyższej.

Odszkodowanie umowne.

W celu zabezpieczenia wykonania umowy kupna-sprzedaży towarów stosuje się czasem odszkodowanie umowne, zwane w praktyce handlowej również karą umowną.

Przechowaj starannie zeszyty „ZAWODU i ŻYCIA". Pamiętaj, że „Zawód i Życie" zastępuje podręczniki szkolne. Każdy numer czasopisma może ci być pomocą przez cały czas nauki!

Strony umawiają się wówczas, że ta z nich, która nie dotrzyma umowy zapłaci na rzecz drugiej pewną z góry określoną sumę pieniędzy. Odszkodowanie umowne może być zastrzeżone za zupełne niewykonanie zobowiązania (np. gdyby sprzedający nie dostarczył wcale towaru), lub też za nienależyte (np. spóźnione) wykonanie zobowiązania.

Gdy jedna ze stron zupełnie nie wykonała zobowiązania zabezpieczonego karą umowną, strona przeciwna ma prawo żądać albo wykonania zobowiązania, albo zapłaty umówionego odszkodowania, bez potrzeby udowadniania, że poniosła jakąkolwiek szkodę.

Gdy zaś jedna ze stron dopuściła się w wykonaniu zobowiązania opóźnienia, dla zabezpieczenia się przed którym ustanowiona była kara umowna, strona przeciwna może żądać łącznie wykonania umowy i zapłacenia odszkodowania umownego (ustalonego np. za każdy dzień zwłoki aż do dnia dopełnienia umowy) też bez obowiązku wykazywania, że wskutek zwłoki poniosła jakąkolwiek szkodę.

kb.

KUPNO na zasadach KOMISOWYCH

Komisant i komitent

Podstawowym źródłem przepisów prawnych, dotyczących komisu, jest Polski Kodeks Handlowy (K. H.), obowiązujący od 1. 7. 1934.

Według Kodeksu Handlowego przez umowę komisu kupiec, zwany komisantem, podejmuje się kupna lub sprzedaży rzeczy ruchomych lub papierów wartościowych w imieniu własnym, a na rachunek innej osoby, zwanej komitentem (art. 581).

Komisantem zatem jest zawsze kupiec, który kupuje lub sprzedaje towary we własnym imieniu, a nie jako pełnomocnik komitenta, jak np. akwizytor. Wobec kupującego lub sprzedającego występuje komisant tak, jakby kupował dla siebie lub sprzedawał swój własny towar. Odpowiedzialny zatem wobec osób trzecich jest sam komisant a nie komitent.

Kupno lub sprzedaż zostaje dokonane przez komisanta na rachunek cudzy, tzn. na rachunek tego, który polecił kupić lub sprzedać.

Nie jest warunkiem koniecznym, aby kupiec podejmujący się komisu, był zawodowym komisantem, ale może również podjąć się przygodnie wykonania zlecenia komisowego.

Zawodowi komisanci występują w handlu hurtowym, prowadząc swe przedsiębiorstwa pod nazwą wskazującą komis jako przedmiot działalności, np. „Skład komisowy“ lub „Dom komisowy“ albo „Dom komisowo-handlowy“. W czasie wojny rozpowszechnił się zawodowy komis w handlu detalicznym, występujący pod nazwą sklepów komisowych. Kupcami, podejmującymi się przygodnie czynności komisowych, są hurtownicy lub detaliści, prowadzący głównie sprzedaż towarów na własny rachunek. Dla nich komis jest dodatkowym źródłem dochodu, nieraz bardzo poważnym, gdy kupiec jest energiczny, pełen inicjatywy, a przy tym opierający się na zasadach uczciwego obrotu. Takim kupcom chętnie powierzają wytwórcy swoje artykuły do komisowej sprzedaży.

Przepisów kodeksu handlowego nie stosuje się do tych osób, które nie są kupcami, a zobowiązują się do dokonania określonej czynności dla dającego zlecenie. Do tego rodzaju umów stosuje się przepisy Polskiego Kodeksu Zobowiązań o „Zleceniu“, z których korzysta się posiłkowo również przy komisie, w braku osobnych postanowień Kodeksu Handlowego.

Komitentem może być nie tylko kupiec, ale i konsument. Do umów komisowych, zawieranych między konsumentami a komisantami stosuje się również przepisy Kodeksu Handlowego.

Umowa komisowa, zawarta między komisantem a komitentem, winna uwzględniać istotne postanowienia kupna-sprzedaży oraz wysokość wynagrodzenia dla komisanta. Inaczej jednak ustala komitent cenę w umowie komisowej, aniżeli w zwykłej umowie kupna-sprzedaży.

Cena towaru, kupionego na zasadach komisowych

Komitent, dający polecenie komisowego zakupu, może oznaczyć cenę a) limit, b) w przybliżeniu, c) ogólnie.

Jeżeli ze zlecenia komisowego zakupu wynika wyraźnie, że powyżej cyfrowo oznaczonej ceny nie wolno komisantowi nabyć towaru, wtedy taką cenę nazywa się limitem i oznacza się ją z dodatkiem wyrazu „limit“ lub innego równoznacznego, np. „po limit zł 10,—“, lub „najwyżej po zł 10,—“.

Cenę podaną w przybliżeniu, np. „w cenie około zł 10,—“, wolno komisantowi przekroczyć, czyli towar nabyć za cenę wyższą, nie odbiegającą jednak zbytnio od ceny oznaczonej.

Ogólne oznaczenie ceny, np. „po najkorzystniejszej cenie“, znajduje zastosowanie głównie w stałych stosunkach handlowych komitenta z danym komisantem.

Komisant odpowiada wobec komitenta za to, że nie wykorzystał sposobności zakupienia towaru na warunkach korzystniejszych od oznaczonych przez komitenta. „Jeżeli komisant zawarł umowę na warunkach korzystniejszych od oznaczonych przez

komitenta, wszelka korzyść należy się komitentowi" (art. 583 & 1. K. H.).

Odstąpienie od powyższego przepisu prawnego jest możliwe tylko wtedy, gdy komitent inaczej się umówił z komisantem, np. komitent zgodził się, aby różnica między ceną limit, a niższą ceną zakupu przypadła komisantowi.

Jeżeli natomiast komisant kupił towar po cenie wyższej od oznaczonej przez komitenta, wtedy komitent, po otrzymaniu o tym zawiadomienia, może:

1) natychmiast oświadczyć, że nie uznaje zakupu za dokonanego na jego rachunek, przez co nie ponosi kosztów związanych z zakupem i nie ma obowiązku płacić komisantowi prowizji,

2) żądać nadal wykonania zlecenia na warunkach ustalonych, a ponadto

3) żądać odszkodowania, w razie stwierdzonej winy komisanta, albo

4) odwołać zlecenie i ewentualnie żądać odszkodowania.

Komisant posyła komitentowi rachunek komisowego zakupu, obejmujący wartość zakupionego towaru, koszty zakupu oraz prowizję komisową tytułem wynagrodzenia dla komisanta.

Prowizja komisowa.

Prowizję komisową oblicza komisant od wartości towaru, powiększonej o koszty zakupu. Na zabezpieczenie pretensji pieniężnych, powstałych w związku z ostatnim lub poprzednimi zleceniami komisowymi, służy komisantowi prawo zastawu na towarze komitenta.

Wykonanie umowy komisowej

Komisant może wybrać jeden z dwóch sposobów wykonania umowy komisowej:

1) zakupić towar u osoby trzeciej na rachunek komitenta, albo

2) dostarczyć komitentowi towar własny, czyli towar sprzedany na własny rachunek.

Komisant może wtedy dostarczyć komitentowi własny towar, gdy

1) komitent mu tego nie zabronił, a towar ma cenę giełdową lub urzędowo ustaloną cenę targową,

2) przewidziano w umowie komisowej taką dostawę, choć towar nie posiada ceny giełdowej lub urzędowo ustalonej ceny targowej.

Przy dostawie własnego towaru komisantowi przysługują te same prawa, co i poprzednio, a więc prawo do prowizji komisowej i zwrotu wydatków i nakładów. Z drugiej jednak strony, komisant i wtedy odpowiada za brak należytej staranności i sumienności przy wykonaniu zlecenia, gdyby dostarczył własny towar na warunkach mniej korzystnych, aniżeli by to mógł uczynić przez zawarcie transakcji z osobą trzecią.

J. M.

ZAPŁATA ZA TOWAR

Po ustaleniu ceny towaru w umowie kupna-sprzedaży następuje zapłata towaru.

Zależnie od ceny gotówkowej lub kredytowej, którą ustalono w umowie rozróżniamy zapłatę gotówkową i zapłatę kredytową.

Pod zapłatą gotówkową rozumiemy wyrównanie rachunku zaraz po umowie, względnie zaraz po otrzymaniu towaru. Zapłata ta może nastąpić:

1) przez wręczenie gotówki sprzedającemu,

2) przez przesłanie sprzedającemu sumy rachunku przekazem pocztowym lub bankowym,

3) przez wręczenie sprzedającemu czeku na Pocztowy Urząd Czekowy lub na jakikolwiek bank, w którym kupujący ma konto czekowe,

4) przez przelew z rachunku kupującego na rachunek sprzedającego w Pocztowym Urzędzie Czekowym lub w banku,

5) przez przesłanie towaru za zaliczeniem pocztowym lub kolejowym.

Przy wysyłce za zaliczeniem tak pocztowym jak i kolejowym, poczta czy kolej wydają towar adresatowi dopiero po otrzymaniu od niego kwoty zaliczeniowej, którą następnie przesyłają nadawcy towaru.

Kredytowa zapłata za towar następuje po pewnym, przy umowie kupna-sprzedaży określonym, terminie po dostarczeniu towaru. Terminy te są różne i często zależne od towaru. Np. fabrykant sukna otrzymuje wełnę na dłuższy kredyt aniżeli krawiec sukno od kupca.

Najczęściej praktykowany termin przy sprzedaży kredytowej to 2—6 miesięcy.

W życiu kupieckim rozróżniamy sprzedaż na kredyt otwarty (tzw. książkowy) i kredyt zabezpieczony czyli wekslowy.

Przy kredycie otwartym sprzedający ma pełne zaufanie do kupującego, że w oznaczonym terminie otrzyma należną mu kwotę. Ponieważ po zawarciu umowy kupna-sprzedaży tak kupujący jak i sprzedający zapisują daną sumę rachunku w swych księgach, dlatego nazywamy tego rodzaju kredyt także kredytem książkowym.

Jeżeli chodzi natomiast o kredyt wekslowy, to przy umowie względnie po odbiorze towaru, kupujący wręcza lub przesyła sprzedającemu weksel na sumę rachunku. Weksel jest płatny w terminie, który ustalono przy umowie kupna-sprzedaży.

Przy sprzedaży za weksel sprzedający ma jako pokrycie weksel i dlatego jest pewniejszy, że kupujący w terminie płatności weksel wykupi. Na wypadek bowiem, gdyby weksel nie został w terminie wykupiony następuje protest weksla, a następnie skarga wekslowa.

Sprzedaż na weksel jest dla sprzedającego i z tego powodu korzystniejsza, że na wypadek, gdyby on przed terminem płatności weksla potrzebował gotówki, może weksel zdyskontować w banku. Pod dyskontem weksla rozumiemy przejęcie weksla przez bank za gotówkę, przy czym za czas, przez który bank musi czekać, tj. od dnia dyskontowania do dnia płatności weksla, liczy sobie odsetki zwane dyskontem i prowizją. W dniu płatności weksla bank jako nowy właściciel weksla sam inkasuje sumę wekslową od przekazanego tj. dłużnika wekslowego.

W jaki sposób bank oblicza dyskont, widzimy z następującego przykładu:

Producent posiada weksel na zł 1460,— płatny w dniu 15 czerwca i dyskontuje go w banku w dniu 5 maja przy stopie dyskontowej 6% i 1/6% prowizji

Suma wekslowa opiewa na . . . . . . zł 1460,—
mniej dysk. za 40 dni 6% (5 5-15 6) zł 9,73
mniej prowizja 1/6% od zł 1460,— zł 2,43 12,16
bank wypłaci gotówką w dniu 5 maja . . zł 1447,84

Jak w praktycznym życiu wygląda weksel, wystawiony zgodnie z prawem wekslowym widzimy z następującego przykładu:

Firma E. Wedel, Warszawa, sprzedała firmie J. Szarski w Krakowie w dniu 15 marca na trzymiesięczny kredyt wekslowy towaru za zł 1460,—

Firma J. Szarski wystawiła następujący weksel:

Kraków, dnia 15. marca 1941. zł 1460,—
Dnia 15 czerwca 1941 zapłacę za ten prima-weksel na zlecenie E. Wedel S. A. Warszawa
złotych tysiąc czterysta sześćdziesiąt — — — — —
Wartość w towarach.

(podpis firmy)

PRZEWÓZ LĄDEM, WODĄ I POWIETRZEM

Tak, jak z biegiem czasu wykształcił się zawód kupca, tak samo doszło do zorganizowania przewozu towarów, osób i wiadomości przez samodzielne przedsiębiorstwa przewozowe, bądź o charakterze publiczno-prawnym, bądź prywatno-prawnym. Prawo uważa przedsiębiorstwo przewozowe za kupca i traktuje o nim w kodeksie handlowym w rozdziale o przewozie. Przez przewoźnika rozumie tego, kto podejmuje się przewiezienia rzeczy lądem lub wodami śródlądowymi. Jednak przepisy o przewoźniku stosują się do przewozu kolejami żelaznymi, do zarobkowego przewozu pojazdami mechanicznymi, do żeglugi i spławu wodami śródlądowymi, do przewozu statkami powietrznymi oraz przewozu pocztą tylko o tyle, o ile przewóz ten nie jest odmiennie uregulowany przepisami szczegółowymi. Ponieważ przewóz obejmuje nie tylko rzeczy (towary), ale także osoby i wiadomości, a przewóz koleją, pocztą, wodami śródlądowymi i samolotem jest uregulowany szczegówymi przepisami, dlatego prawa i obowiązki tych przewoźników będą omówione przy każdym z nich z osobna. Przewóz drogą morską reguluje prawo morskie, będące częścią kodeksu handlowego.

Zagadnienie przewozu będziemy omawiać według następujących działów: przewóz lądem, wodą, powietrzem.

Przewóz drogą lądową

1. Przewóz koleją

Koleje żelazne są największym przewoźnikiem towarów oraz osób na lądzie. Są one własnością publiczną, państwową, a tylko wyjątkowo spotkać można koleje prywatne, otrzymujące od państwa koncesję. Stąd podział na koleje państwowe i prywatne. Rozróżnia się dalej linie kolejowe główne, mające znaczenie dla całego państwa, oraz lokalne o znaczeniu miejscowym. Tory kolejowe budowane są jako normalnotorowe oraz wąskotorowe (kolejki podmiejskie, leśne, kopalniane, fabryczne). Siłą, poruszającą środki przewozowe, na kolei jest para oraz elektryczność. Kolej parowa stanowi jednak najważniejszy środek obrotu dalekiego, podczas gdy elektryczna obsługuje zwykle tereny miejskie (tramwaje), podmiejskie (kolejki dojazdowe), choć nie brak także zelektryfikowanych linii, łączących duże obszary państwa.

Musimy wyjść z założenia, że kolej jest środkiem użyteczności publicznej i pod tym kątem widzenia winna być prowadzona gospodarka kolejowa. Z drugiej strony kolej, choć jest własnością państwa, winna wykazywać zyski, jak każde inne przedsiębiorstwo. Ten charakter publiczny kolei przejawia się w tym, że kolej ma obowiązek przewozu, tzn. nie może odmówić przewozu, jeżeli nadawca wypełnił wszystkie formalności, wymagane przez przepisy kolejowe, a przewóz jest technicznie możliwy. Powszechność taryf oznacza zaś, że taryfy są dla wszystkich jednakowe, nie mogą zatem zależeć od umowy nadawcy z koleją.

W tym celu kolej wydaje drukiem regulamin, zawierający przepisy o obowiązkach i prawach kolei w stosunku do jej klientów, oraz taryfy opłat czyli zestawienie cen za przewóz towarów (taryfa towarowa) i osób (taryfa osobowa). Sprawa taryf

przewozowych jest najważniejszym, a zarazem najtrudniejszym zagadnieniem polityki komunikacyjnej, bo w interesie ogółu leży, aby koleje jak najskuteczniej wpływały na rozwój gospodarczy państwa. Należy zatem uzgodnić interesy osób, opłacających przewóz, z interesami całości gospodarstwa społecznego. Taryfa jest zatem w rękach państwa bardzo delikatnym, a równocześnie potężnym, środkiem regulowania całokształtu życia gospodarczego.

Dowodem zawarcia umowy z koleją o przewóz towaru jest wypełnienie przez nadawcę listu przewozowego i ostemplowanie go pieczęcią przez kolej. Czasami strona żąda również ostemplowania wtórnika listu przewozowego, który może być jej potrzebny do różnych celów (np. do zainkasowania gotówki w banku, płatnej po przedłużeniu dowodu nadania towaru), koniecznym zaś do dyspozycji odnośnie towaru znajdującego się w drodze. Nadawca może polecić zatrzymać przesyłkę w drodze, wydać ją komu innemu, skierować do innej miejscowości, zwrócić do stacji załadowania itp. Przesyłka kolejowa może być wydana okazicielowi wtórnika. Należność za przewóz (fracht) opłaca: albo nadawca przy nadaniu, albo odbiorca przy odbiorze. Przesyłka towarowa może być obciążona pobraniem (zaliczeniem) oznaczonej w liście sumy od odbiorcy na rzecz nadawcy.

Kolej odpowiada za szkody, wynikłe wskutek zmniejszenia, ubytku i utraty przyjętego towaru. Odpowiedzialności tej kolej nie ponosi, o ile szkody powstały wskutek zawinienia nadawcy, np. zapakowano towar uszkodzony, niewidoczne są zewnątrz braki w opakowaniu, dalej z powodu naturalnych właściwości towaru jak psucie się, zanikanie, wyschnięcie, wreszcie działania siły wyższej jak uderzenie pioruna w pociąg, powódź, działania wojenne. Kolej, jak zresztą każdy przewoźnik, ma ustawowe prawo zastawu na towarze z tytułu należności za przewóz tak długo, jak długo towar znajduje się w posiadaniu kolei.

Kolej podaje terminy dostawy dla orientacji kupca o przypuszczalnym czasie trwania przewozu. Termin dostawy obejmuje czas potrzebny na odprawę (przyjęcie, załadowanie) oraz czas na przewóz. Terminy te są różne, zależne od szybkości przewozu (przesyłka zwyczajna, pośpieszna, pośpiesznie przyśpieszona) oraz od odległości. Termin dostawy można ubezpieczyć, a gdy kolej go przekroczy, płaci odszkodowanie w wysokości kwoty ubezpieczeniowej. Nadawca może też ubezpieczyć sam towar przed zmniejszeniem, utratą i ubytkiem, czego dokonuje się przy nadawaniu.

Towar wydaje się adresatowi po zawiadomieniu go o nadejściu przesyłki. Jeżeli przesyłki są całowagonowe, a odbiorca ma towar wyładować, przepisy wyznaczają mu czas na dokonanie tych czynności, a w razie przekroczenia płaci wysokie postojowe. W wypadku stwierdzenia uszkodzenia opakowania lub towaru winien odbiorca zaraz zawiadomić kolej i zażądać protokolarnego stwierdzenia uszkodzenia.

Podczas wojny kolej nie odpowiada za podstawienie wagonu do ładunku, za termin dostawy oraz za ubytek, utratę i zmniejszenie przesyłki.

Wysokość opłaty za przewóz (przewoźne) zależy od:

a) odległości w kilometrach. Stawka na dalsze odległości jest stosunkowo niższa.

b) ciężaru przesyłki. Przy przesyłkach pośpiesznych przewoźne oblicza się najmniej za 10 kg, przy zwyczajnych najmniej za 20 kg. Przy przesyłkach drobnych zaokrągla się zawsze wagę do 10 kg, przy wagonowych do całych 100 kg.

c) rodzaju przesyłki. Przesyłka może być drobnicowa do 5000 kg, albo całowagonowa. Przy drobnicy kolej ma więcej pracy przy załadowaniu i wyładowaniu, dlatego taryfa jest wyższa od taryfy całowagonowej.

d) rodzaju przesyłanego towaru. Towary podzielone są na klasy, w ramach zaś klas są stawki za drobnicę i przesyłki całowagonowe. Towary zajmujące dużo miejsca a o małej wadze jak pierze, wózki, żarówki i inne płacą taryfę o 50% wyższą.

e) szybkości: rozróżniamy przesyłki zwyczajne, pośpieszne i pośpiesznie przyśpieszone (stosunek cen mniej więcej 1 : 2 : 3).

Taryfa może być normalna albo wyjątkowa np. dla budulca, cegły, węgla, nafty, dla pewnych obszarów nawiedzonych głodem (dla zboża), dla popierania eksportu, np. wywóz węgla, rud, przetworów ropnych.

Tabor kolejowy składa się z wagonów będących własnością kolei lub osób prywatnych, jak wagony na ropę, benzynę, gaz, kwasy, lodownie itp. Przewóz odbywa się w wagonach krytych i niekrytych. Niekrytymi przewozi się towary, które do krytych zmieścić się nie mogą (maszyny, rury) oraz takie jak ziemniaki, siano, piasek, rudy, drzewo, żwir, piasek, kamienie.

Kupiec winien zapoznać się z przepisami i taryfą kolejową, aby wybrać najkorzystniejszą dla siebie w danej chwili taryfę, bo to oznacza zmniejszenie kosztów. W razie wątpliwości można zasięgnąć informacji na kolei, względnie u spedytora.

Cena przewozu osób zależy od odległości oraz od klasy pociągu. Cena biletu wzrasta proporcjonalnie do kilometrów. Bilet klasy II jest droższy o 50% od klasy III, a bilet klasy I o 50% od klasy II. Pociągi pośpieszne mają dopłatę zależnie od klasy i strefy. Pasażer może zabrać ze sobą do pociągu bez żadnej opłaty bagaż ręczny w ilości, która zmieści się nad nim na półce oraz pod siedzeniem. Można także nadać bagaż większych rozmiarów jako przesyłkę bagażową, która idzie tym samym pociągiem w wagonie bagażowym. Opłata zależy od wagi i odległości. Pasażer otrzymuje kwit ba-

gażowy; nadawca musi jednak wykazać się biletem jazdy. Wreszcie przesyłki ekspresowe są przyjmowane do wagonów bagażowych pociągów osobowych przez ekspedycje bagażowe na dworcach osobowych. Trzeba wypełnić list ekspresowy.

2. Przewóz kołowy

Od najdawniejszych czasów kupiec posługuje się zaprzęgiem konnym przy wysyłaniu i odbiorze towaru. W razie potrzeby umawia się z właścicielem o przewóz, który dostarcza mu towar na miejsce. W okolicach wiejskich i małych miasteczkach o zaprzęg nietrudno, w dużych ośrodkach miejskich należy raczej zwrócić się do osób, trudniących się przewozem towarów zawodowo, jak właściciele wozów, platform, lub do spedytora.

3. Przewóz pojazdami mechanicznymi

Przewóz autami ciężarowymi i autobusami rozwinął się w ostatnich czasach bardzo silnie. Spoczywa on albo w rękach związków publiczno-prawnych jak państwo, gminy, albo w rękach przedsiębiorstw prywatnych, pracujących na zasadzie koncesji państwowej, jeżeli chodzi o komunikację osobową. Linie autobusowe mają taryfę zatwierdzoną przez państwo, a autobusy muszą odjeżdżać według planu jazdy i bez względu na ilość pasażerów. Linie autobusowe są częściowo uzupełnieniem linii kolei żelaznej, np. Nowy Targ—Szczawnica—Nowy Sącz albo jej przedłużeniem, np. Kraków—Myślenice, albo biegną równolegle do kolei, np. Kraków—Zakopane. Przejazd autobusami jest droższy od przejazdu koleją, ale też szybszy i bezpośredni. Pasażer może zabrać ze sobą odpowiedniej wielkości bagaż.

Przewozem towarów zajmują się specjalne przedsiębiorstwa, które za umówioną cenę zobowiązują się przewieźć autem towar do oznaczonego miejsca. Większe przedsiębiorstwa spedycyjne mają własne auta ciężarowe i podejmują się przewozu jak przewoźnicy. Ruch przewozowy autami nabiera dużego nasilenia w pewnym niedużym promieniu siedziby przedsiębiorstwa, choć widzimy go także na dalszych trasach. Linie autobusowe i auta ciężarowe są bezwzględnie konkurencją dla kolei, dlatego polityka państwowa musi tutaj uzgodnić interesy jednych i drugich ze względu na korzyści, jakie z pojazdów mechanicznych odnosi społeczeństwo.

4. Poczta, telegraf i telefon

Obok kolei drugim bardzo ważnym źródłem usług komunikacyjnych dla wszystkich przedsiębiorstw jest poczta, telegraf i telefon. Poczta, telegraf i telefon są własnością państwa, które za pomocą jednolitych przepisów i taryf reguluje cały ruch pocztowo-telegraficzny.

Czynności poczty są bardzo różnorodne. Można je jednak, zależnie od celu podzielić na 3 grupy: 1) przesyłanie wiadomości, 2) pieniędzy, 3) paczek.

Przesyłanie wiadomości

Załatwianie interesów handlowych na odległość wymaga szybkiego i taniego przewozu i przesyłania wiadomości i w tym zakresie kupiec posługuje się prawie całkowicie pocztą. Dla kupca wchodzą tu w rachubę przesyłki listowe, telegraf i telefon.

A. Przesyłki listowe obejmują listy, kartki pocztowe, druki, papiery handlowe, próbki towarowe, przesyłki mieszane, pakieciki.

a) listy są najczęstszą formą podawania wiadomości w sposób pisemny. Kupiec stosuje je wtedy, kiedy treść jest dłuższa, lub jeżeli chce zachować ją w tajemnicy przed innymi osobami, np. złożenie oferty, przypomnienie o zapłaceniu faktury, rachunki, reklamacje i inne. Zwykłe listy nie przekraczają 20 g wagi i kosztują 24 grosze, cięższe do 250 g 48 groszy. Najwyższa waga 1000 g (1,20 zł).

b) kartki mają krótką treść i używa się ich w sprawach, które mogą dojść do wiadomości innych osób poza adresatem, jak potwierdzenie odbioru towaru, zawiadomienie kupca przez bank o wpłynięciu przekazu i inne. Opłata wynosi 12 groszy.
c) druki, mające w handlu duże zastosowanie, są przesyłką wiadomości tego samego rodzaju, np. cenniki, okólniki, reklamy. Mogą być przesyłane do wagi 500 g, opłata od 6 do 60 groszy. Często posyła się listy drukowane w zamkniętych kopertach, aby nadać im większy walor i zwrócić uwagę adresata (opłata zwyczajnego listu).

d) papiery handlowe — to rachunki, listy przewozowe, stare listy, posyłane jako listy zamknięte.

e) próbki towarowe — przesyłka drobnej ilości towaru jako wzoru — nie mogą zawierać żadnych pisemnych wiadomości

f) przesyłki mieszane zawierają razem zapakowane druki, próbki towarowe i papiery handlowe.

Przesyłki pod d, e i f mają jednakową ulgową taryfę: do 100 g 16 gr, do 250 g 30 gr, do 500 g 60 gr.

g) pakieciki, są to małe paczki, najwyżej do 2 kg, o wymiarach długości, szerokości i wysokości najwyżej razem 90 cm. Traktuje się je jako listy. Opłata wynosi 80 groszy.

Wszystkie wymienione rodzaje przesyłek listowych mają charakter przesyłek zwyczajnych i za ich zaginięcie poczta nie bierze żadnej odpowiedzialności.

Przesyłki zwyczajne mogą przybrać w pewnych wypadkach formę przesyłek szczególnych. Należą tu przesyłki polecone, na które poczta daje pokwitowanie. Do zwyczajnej opłaty dochodzi opłata za polecenie w wysokości 60 groszy. Kwit należy starannie przechowywać, by móc potem dochodzić prawa. Poczta bowiem daje odszkodowanie za zaginioną przesyłkę poleconą w kwocie zł 80,— bez względu na jej wartość. Kupiec wysyła listy polecone, gdy chce mieć dowód nadania, np. w spra-

wach takich, jak złożenie poważnej oferty, dołączenie weksli do listu, wypowiedzenie (pożyczki, kredytu), upomnienia o zapłatę.

Kupiec ma jeszcze większą pewność, gdy żąda przez pocztę od adresata potwierdzenia odbioru przesyłki. Jest to zwrotne poświadczenie odbioru i kosztuje 60 groszy. Drugą grupę stanowią przesyłki pośpieszne (express) za dopłatą 80 groszy przy listach i 1,20 zł przy paczkach. Przesyłki takie doręcza się zaraz odbiorcy. Jeszcze szybszy przewóz następuje pocztą lotniczą za dopłatą niedużych należności do zwyczajnej taryfy.

Listy i paczki mogą też być wysyłane jako wartościowe i za pobraniem. Listy wartościowe są to listy, przy których nadawca deklaruje pewną wartość ze względu na zawartość (akcje, obligacje, kupony, weksle, czeki). Koszty przesyłki stanowią: zwykła opłata listu (paczki), opłata 20 gr od każdych 1000,— zł wartości oraz jednorazowa opłata manipulacyjna 80 gr do 200.—, ponad 1,— zł. Poczta ręczy do wysokości sumy zadeklarowanej, jednak nie wyżej faktycznej szkody. Listy za pobraniem zobowiązują pocztę do wydania listu odbiorcy za równoczesną wpłatą przez tegoż oznaczonej na liście kwoty pieniężnej. Do opłaty listu (paczki) dochodzi opłata manipulacyjna 40 groszy. Najwyższa kwota pobraniowa wynosi zł 2000,—, od której poczta potrąca koszty przekazu pocztowego do nadawcy listu.

W związku z przesyłaniem listów należy omówić skrytki pocztowe. Przedsiębiorstwa, przyjmujące większą ilość listów, wynajmują na poczcie skrytkę, do której poczta odkłada każdorazowo pocztę, wynajmujący zaś może przyjść każdej chwili i wyjąć listy. Jest to ważne szczególnie dla tych przedsiębiorstw, które muszą mieć pocztę wcześnie rano, a nie mogą czekać aż listonosz ją przyniesie, np. banki, które uznają swych klientów na kontach za wpływ przekazów. Kupiec, odbierając pocztę przez cały dzień, może ją szybciej załatwić. Opłata za zwykłą skrytkę wynosi zł 1,50 miesięcznie, za większą 2,—, przy czym opłatę uiszcza się z góry za kwartał.

B. Telegraf. Korzyści telegrafu: szybkie przesyłanie wiadomości, która jest w formie pisemnej, a więc trwałej; nadawca nie musi czekać na połączenie (telefon); zbyteczna obecność nadawcy i odbiorcy przy wysyłaniu przez pocztę depeszy. Ujemną stroną jest brak prawnie wiążącego podpisu, stąd zwyczaj w handlu pisemnego potwierdzenia wysłanej depeszy, względnie opatrzenie jej szyfrem, jak to ma miejsce przy przekazach pieniężnych drogą telegraficzną. Opłaty uiszcza się od słowa, najniższa stawka za telegram wynosi opłatę za 10 słów. Telegramy są zwyczajne (30 gr słowo), pilne (60 gr), błyskawiczne (zł 3,—). Te ostatnie podaje się na miejscu przeznaczenia do wiadomości adresata telefonem. Ekspedycja depesz następuje według ich stopnia pilności. Kupiec wysyła telegramy, gdy odwołuje ofertę, zamówienie, wysyła i przyjmuje pilną ofertę, zapowiada swój przyjazd, zamawia hotel i inne.

Ponieważ opłata depeszy zagranicę, a szczególnie do krajów zamorskich, jest bardzo wysoka, używane są depesze szyfrowane na podstawie tzw. kodów. Każde pięć liter, lub więcej, odpowiednio zestawionych oznacza pewną myśl, np. „staro" znaczy: proszę wysłać korzystną ofertę. Z kodów składa się całą treść depeszy, która może być bardzo długa, a tania. Istnieją specjalne słowniki-kody, gdzie można odszukać dany szyfr i odczytać treść. Jeden szyfr traktowany jest w opłacie jako jedno słowo.

Kraje zamorskie mają połączenie telegraficzne i telefoniczne za pomocą kabla, przeprowadzonego pod powierzchnią morza. Kurs waluty obcej przy przekazie kablowym jest wyższy, od kursu przekazu drogą listową, bo jego wypłata następuje dużo wcześniej. W sprawozdaniach giełdowych możemy spotkać kursy kablowe walut obcych.

Skróty adresowe. Przedsiębiorstwa posiadające długą nazwę firmy, niewygodną przy wypełnianiu telegramu i kosztowną ze względu na dużą ilość słów, zgłaszają w miejscowym urzędzie pocztowym skrót, np. Bank Gospodarstwa Krajowego ma skrót Krajowy, pod którym poczta doręcza telegramy, pobierając opłatę jak za jedno słowo. Skrót taki znany jest pod nazwą adresu telegraficznego. Poczta pobiera za taki adres od firmy opłatę zł 80,— za cały rok, zł 30,— za kwartał.

C. Telefon jest szybkim, a przede wszystkim bezpośrednim środkiem porozumienia się. Rozmowa ustna daje zawsze możność natychmiastowej odpowiedzi, ułatwia usunięcie różnicy zdań. Nawet opłaty są niższe niż przy telegramach. W ważniejszych sprawach wysyła się potwierdzenie pisemne zawartej telefonicznej umowy, np. złożono ofertę, prolongowano termin płatności faktury. Dobrze jest, gdy w przedsiębiorstwie odbierający telefon urzędnik zapisuje istotną treść rozmowy i jako telefonogram oddaje swemu kierownikowi. W wielkich biurach jest centrala miejscowa, która łączy telefon z zewnątrz z odnośnym urzędnikiem.

Kto nie ma aparatu telefonicznego korzysta z cudzego lub z rozmównicy publicznej, płacąc za rozmowę miejscową 20 gr. Rozmowy zamiejscowe należy zamawiać na poczcie i opłata za 3 minutową rozmowę zależy od odległości (VII stref do 200 km potem za każde rozpoczęte 100 km) oraz od pory dnia. W czasie od godziny 8 do 19 opłaty są normalne, od 19 do 8 ulgowe i wynoszą $^{2}/_{3}$ opłat normalnych. Za każdą dalszą 1 minutę rozmowy płaci się $^{1}/_{3}$ opłaty zasadniczej.

Radio przenosi wiadomości drogą telegrafu bez drutu. Zyskuje ono obok kabla morskiego coraz większe znaczenie, zwłaszcza między kupcami zamorskimi. Radio jest sprawniejsze od kabla, bo wysyła 80—100 słów na minutę, podczas gdy kabel w tym samym czasie tylko 30—32 słowa, złożone

z 5 liter. Dla obrotów handlowych między kupcami różnych państw jest depesza radiowa tańsza od kablowej.

2. Przesyłanie pieniędzy

Środkiem przekazywania sum pieniężnych przez pocztę jest przekaz pocztowy, a dla ściągnięcia należności zlecenie pocztowe i pobranie pocztowe.

a) przekaz pocztowy może opiewać najwyżej na złotych 2000,—, a opłata zależy tylko od sumy przekazu. Przekazy są zwykłe i telegraficzne. Przesłanie np. zł 1000,— przekazem zwykłym kosztuje zł 1,60, telegraficznym zł 8,—. Przekazy zagraniczne wymagają zezwolenia komisji dewizowej.

b) zlecenie pocztowe służy do ściągnięcia należnych sum od dłużników. Należy wypełnić specjalny druk, załączyć dokument i wysłać do urzędu pocztowego miejsca zamieszkania dłużnika. Poczta otwiera list, ściąga odnośną sumę i zwraca przekazem pocztowym lub wpłaca do P.K.O., potrącając koszty przesyłki. Zlecenie pocztowe może opiewać tylko do sumy zł 2000,—, opłata obejmuje opłatę listu poleconego oraz opłatę manipulacyjną 40 gr.

c) pobranie pocztowe było omówione przy listach.

d) obrót P.K.O. polega na załatwieniu przez pocztę wpłat i wypłat na rzecz P.K.O. W każdym urzędzie pocztowym można dokonać wpłaty specjalnym, do tego celu służącym blankietem nadawczym do sumy nieograniczonej, tylko w ajencjach pocztowych do zł 2000,—. Opłata zależy od sumy wpłaty i jest dużo niższa, niż przy przekazach pocztowych. Kupiec winien o tym pamiętać. Przekazanie przez P.K.O. kwoty zł 1000,— kosztuje zł 1,—, przekazem pocztowym zł 2,40. Można też wpłacać na konto P.K.O. drogą telegraficzną, opłaty są wówczas wyższe. Przy wypłatach P.K.O. pobiera poczta od uczestnika obrotu P.K.O. 2 grosze za każde 40,— zł oraz stałą opłatę 30 groszy.

Poczta pośredniczy także w przyjmowaniu wpłat na książeczki oszczędnościowe P.K.O. oraz wypłaca z nich sumy na żądanie właściciela książeczki.

3. Przesyłanie paczek

Jest to poważny dział obrotu pocztowego. Korzystają z niego przedsiębiorstwa, wysyłające towar w mniejszych ilościach, bo poczta przyjmuje paczki maksymalnie do wagi 20 kg. Poza tym dostawa jest szybsza, niż koleją. Chcąc nadać paczkę, trzeba wypełnić adres pomocniczy. Opłata zależy od odległości oraz od wagi. Odległości podzielone są na 5 stref: do 75 km, 150, 375, 750 i ponad 750 km. Do 5 kg wagi opłata jest jednakowa, od 6 do 20 wzrasta wzrasta z każdym kilogramem i to od 11 do 20 kg stosunkowo więcej, niż do 10 kg. Znaczy to, że cięższe paczki mają opłatę stosunkowo wyższą. Ta polityka taryfowa ma na celu wywarcie nacisku na nadawcę, aby we własnym interesie wysyłał kilka paczek lżejszych, niż jedną ciężką. Ciężkie paczki powodują dla poczty przy przyjmowaniu, ładowaniu do wagonów, przeładowywaniu i wydawaniu duże trudności. Czynności te załatwiają ludzie, którym łatwiej przenosić lżejsze paczki, niż ciężkie. Przewóz paczki o wadze 10 kg z Krakowa do Dębicy (II strefa) kosztuje 1,80 zł, a o wadze 20 kg 4,80 zł. Opłaci się lepiej wysłać 2 paczki po 10 kg, niż jedną 20 kg, uwzględniając nawet dodatkowe koszty opakowania.

Poczta odróżnia od paczek zwykłych paczki ochronne, które są przez nią traktowane specjalnie, np. przesyłki z żywymi zwierzętami (kojce z drobiem, ptaki), kosze z żywymi kwiatami, niezapakowane w silne skrzynie szkło i porcelana, albo gdy przewóz wspólnie z innymi towarami jest utrudniony, lub które nie dadzą się ułożyć wspólnie z innymi przesyłkami, np. krzesła, wózki dziecinne. Opłata od takich paczek ochronnych jest wyższa o 50% od taryfy zwyczajnej.

Paczki mogą być wysyłane jako paczki za pobraniem, co ma częste zastosowanie, oraz jako paczki wartościowe (opłaty patrz listy wartościowe).

Przewóz drogą wodną

Przewóz drogą wodną obejmuje przewóz drogami wodnymi śródlądowymi oraz drogą morską.

1. Przewóz drogami wodnymi śródlądowymi

Przewóz towarów i osób wodami śródlądowymi odbywa się na rzekach, kanałach i jeziorach. Dawniej znaczenie tych dróg było bez porównania większe, niż dzisiaj, bo z braku należytych dróg bitych, rzeki stanowiły najszybszą i najdogodniejszą komunikację. Zaprowadzenie kolei żelaznych zepchnęło żeglugę śródlądową na dalszy plan, niemniej jest ona dziś obok kolei żelaznych i dróg bitych ważnym środkiem komunikacji. Gospodarcze znaczenie rzek, kanałów i jezior jako dróg komunikacyjnych polega na taniości przewozu, bo przewóz wodą jest tańszy od przewozu koleją, oraz na przewozie towarów masowych, których cena jest niska, nie znoszą więc wysokich kosztów przewozu. Stąd do przewozu wodą nadają się szczególnie takie towary, jak węgiel, rudy, kamienie, piasek, zboże.

Przewozem zajmują się przedsiębiorstwa żeglugowe, które mogą należeć do pojedyńczej osoby, bedącej najczęściej właścicielem i kapitanem małego statku, albo do różnych spółek, często akcyjnych, posiadających własne statki, albo dzierżawione od właścicieli. Siłą poruszającą może być prąd wody, jak to obserwujemy na galarach, płynących z węglem od strony Jaworzna Przemszą i Wisłą do Krakowa i dalej do Sandomierza. Próżne galary ciągną w górę rzeki, na kanałach i jeziorach holowniki, poruszane siłą pary lub motoru. Statki na wodach śródlądowych albo zajeżdżają do wszystkich przystani, zabierając towar

i pasażerów, albo obsługują tylko dwie przystanie, wyjazdową i dojazdową.

Przewoźnik przyjmuje towar do przewozu, wystawiając kwit ładunkowy, który może opiewać na nazwisko odbiorcy albo na okaziciela, a wówczas, kto go dzierży, ten ma prawo do towaru. Za szkody, wynikłe z nieodpowiedniego wykonania umowy, odpowiada właściciel statku do wysokości wartości statku, oraz przedsiębiorca całym swoim majątkiem osobistym. Nadawca winien w odpowiednim czasie towar załadować, a odbiorca wyładować.

Celem lepszego wykorzystania dróg rzecznych buduje się kanały, które łączą rzeki ze sobą, tworząc jeden wielki obszar komunikacji wodnej. W wypadku różnicy w poziomie koryta rzek buduje się śluzy.

2. Przewóz drogą morską

Morze stanowiło zawsze jedną z najważniejszych arterii komunikacyjnych i stopniowo dzięki postępom nauki i nowożytnej technice zostało całkowicie opanowane przez człowieka. Przez zastosowanie pary do przewozu morskiego człowiek przestał być zależnym od wiatru i ciszy, zyskał olbrzymie zwiększenie szybkości, a precyzyjne aparaty nawigacyjne, dokładne mapy i telegraf bez drutu pozwalają mu swobodnie poruszać się po bezmiarach wód mórz i oceanów. Tak, jak na lądzie mamy drogi, tak na morzu mamy szlaki, którymi okręty odbywają jazdy, tzw. rejsy. Ponieważ na tych szlakach możemy stwierdzić regularny ruch okrętów, są one zatem niczym innym, jak drogami morskimi, znanymi tylko kapitanom okrętów. Te drogi morskie są przedłużeniem dróg lądowych i wodnych śródlądowych i w ten sposób cała kula ziemska pokryta jest jedną olbrzymią siecią linii komunikacyjnych. Żegluga morska pozostaje w związku z handlem światowym, zamorskim, który odgrywa w życiu współczesnych ludzi i państw doniosłą rolę. Ilość tonażu okrętów handlowych jakiegoś państwa jest wykładnikiem jego stosunku do ogólnych obrotów towarowych zamorskich. Handel zyskał przez nowożytny transport morski możność przewozu bardzo dużych mas towaru, pewność dojścia towaru na miejsce, krótszy czas przewozu, taniość frachtu morskiego.

Do przewozu morzem służą żaglowce oraz statki, używające jako materiału pędnego węgla — są to parowce(s/s) — albo ropy — są to statki motorowe (m/s). — Statki mogą być pasażerskie oraz towarowe lub mieszane. Należą one do wielkich towarzystw okrętowych, najczęściej spółek akcyjnych, zwanych liniami okrętowymi, a utrzymującymi stałą komunikację na pewnych liniach. Statki, kursujące zależnie od potrzeby i na różnych odcinkach, nazywają się statkami wolnej jazdy albo dzikimi, albo trampami. Nadają się tam, gdzie trzeba przewieźć towar masowy, jak drzewo, rudy, węgiel i zboże.

W przewozie morskim należy odróżnić wynajęcie całego lub części okrętu dla załadowania go towarem, od nadania pojedyńczych partii towarów do przewozu. Okręt wynajmuje się, gdy trzeba przewieźć dużą partię towaru, np. 4000 ton węgla. Wysyłający węgiel zawiera umowę z właścicielem okrętu o przewóz, który podpisują obie strony. Umowa ta nazywa się umową o najem okrętu albo charte partie. Zawiera ona całą masę wydrukowanych warunków przewozu, wpisuje się zaś nazwiska stron, skąd i dokąd statek ma jechać, ile i czego ma przewieźć, za jaką cenę, termin ładowania. Najem może być czasowy, np. na rok, albo tylko na określoną jazdę, np. ze Sztokholmu do Brukseli.

Gdy przedsiębiorstwo przewozu morskiego przyjmuje pojedyńcze przesyłki do przewozu mówi się, że statek jest gotowy do ładowania towaru. Oficer okrętowy wystawia potwierdzenie odbioru towaru, na podstawie którego kapitan okrętu podpisuje wręczony przez nadawcę tzw. konosament, który jest tym samym, co list przewozowy na kolei, a zatem umową o przewóz. Konosament, jeżeli jest imienny, można przenieść drogą indosu na inną osobę, charte partie jest natomiast nieprzenośna.

Wysokość frachtu, czyli cenę za przewóz, ustala się w przewozie morskim wyłącznie drogą umowy i zależy od tego, czy w danej chwili są okręty wolne, na jakiej linii, czy jest dużo zamawiających okręty, słowem od podaży i popytu statków. Przewoźne oblicza się od ciężaru lub pojemności i może być niższe, jeżeli statek odbywa drogę powrotną. Jednolitych, niewzruszalnych taryf przewóz morski nie zna. Różne linie okrętowe konkurują z sobą i wysyłają stale oferty, kiedy, jaki okręt i z jakiego portu będzie odpływał. Dobra orientacja w tych sprawach jest nader ważna, ale też nie każdy wynajmujący statek, czy nadający towar, ją posiada, dlatego nadawcy posługują się z reguły pośrednikami, maklerami okrętowymi, którzy pośredniczą w wynajmowaniu statków i zawieraniu umów o przewóz. Wysyłają oni swoim klientom informacje o sprawach przewozu morskiego. Niejednokrotnie czynności te załatwiają portowe firmy spedycyjne, które poza tym są nieodzowne przy wszelkich transportach morskich.

Odmianą komunikacji morskiej jest ruch przybrzeżny statków, czyli kabotaż, obsługujący wybrzeże morskie na pewnym odcinku lądu.

Statki przewożą również dużą liczbę pasażerów, szczególnie na statkach pasażerskich. Są one o wiele szybsze od handlowych i pobierają opłatę według ustalonych cen, zależnie od pokładu i położenia kabiny na pokładzie.

Przewóz drogą powietrzną

Przewóz drogą powietrzną odbywa się dziś samolotem. Jest to najmłodszy, ale zato najszybszy środek komunikacyjny. Znaczenie jego wzrasta coraz bardziej w miarę powiększania się bezpieczeństwa dla życia pasażerów, a jeżeli chodzi o przewóz towarów, w miarę zabierania przez samolot przesyłek coraz cięższych i większych, czyli w miarę zwiększania

się jego zdolności ładowniczej. Przedsiębiorstwa komunikacji lotniczej, zwane liniami lotniczymi, mają najczęściej formę spółek akcyjnych i wymagają do wykonywania swych czynności koncesji państwowej. Przewożą one osoby, towary i pocztę według ustalonej taryfy, wyższej od odnośnej taryfy pocztowej i kolejowej. Ponieważ koszty przewozu przesyłek towarowych samolotem są jeszcze stosunkowo wysokie, a pojemność jego mała, niewszystkie towary nadają się do przewozu. Przewozić można tylko paczki o określonych wymiarach i wadze, np. 100 × 50 × 50 cm i nie cięższe, jak 100 kg, albo 60 × 60 × 60 cm i do wagi 20 kg. Samolotem przewozi się na razie takie towary, jak:

a) towary o wysokiej wartości a małej objętości, znoszące łatwo wysokie koszty przewozu, jak papiery wartościowe, metale szlachetne, drogie kamienie, biżuteria.

b) towary, które winny być szybko dostarczone, jak owoce południowe, cięte kwiaty, ciastka, części maszyn, lekarstwa.

c) towary czułe na uderzenia, jak precyzyjne aparaty, bardzo drogie szkło, porcelana.

Kupiec, nadający towar, wypełnia list przewozowy powietrzny. Linia powietrzna bierze za utratę i uszkodzenie towaru odpowiedzialność ograniczoną, nadawca może jednak ubezpieczyć towar w towarzystwie ubezpieczeniowym do pełnej wartości, w czym pośredniczy linia lotnicza przy nadaniu.

Przewóz osób samolotem ma duże znaczenie dla tych ludzi, dla których czas jest bardzo drogi, a więc dla przedstawicieli świata handlowego i przemysłowego. Kupcy, fabrykanci, bankierzy mogą w ciągu dnia, bez potrzeby nocowania, załatwić swoje sprawy u władz, w różnych przedsiębiorstwach, wziąć udział w posiedzeniu rady nadzorczej i być na drugi dzień gotowym i wypoczętym do dalszej pracy.

Linia lotnicza przewozi także kartki i listy zwyczajne i polecone, druki i gazety. Do taryfy pocztowej dochodzą dopłaty lotnicze.

Użyteczność samolotów jest ograniczona do linii, na której kursują, bo wyjazd osoby, czy nadanie listu lub paczki, może być dokonane tylko w pewnych miejscowościach, których stosunkowo do ilości stacji kolejowych i urzędów pocztowych jest bardzo mało. Toteż samolot nie jest na razie obliczony ani na masowe przewożenie pasażerów i towarów, ani nawet dostępny dla średnio zamożnego obywatela.

Linie lotnicze wychodzą zazwyczaj ze stolicy państwa do ważniejszych ośrodków miejskich, a nawet przedłużają się poza teren państwa, tworząc międzynarodową linię lotniczą, unormowaną drogą międzynarodowego porozumienia państw.

M. T.

DOSTAWA

Kupujący i sprzedający ustalają w umowie kupna-sprzedaży czas i miejsce dostawy.

W drobnej sprzedaży kupujący zabiera zaraz ze sobą zakupiony towar ze sklepu. Przy większych transakcjach może być ustalona dostawa:

a) natychmiastowa,

b) w pewnym ściśle oznaczonym terminie,

c) w przeciągu pewnego czasu,

d) sukcesywna i

e) periodyczna.

Przy dostawie natychmiastowej może być towar dostarczony nawet do 10-ciu dni po umowie kupna-sprzedaży, jeżeli chodzi o opakowanie oryginalne.

Pod dostawą w ściśle oznaczonym terminie rozumiemy dostawę w dniu oznaczonym w umowie np. 10. marca lub ostatniego kwietnia itp.

Jeżeli towar ma być dostarczony w przeciągu pewnego czasu, to czas ten w umowie kupna-sprzedaży jest dokładnie określony np, w ciągu miesiąca. Sprzedający może w tym wypadku dostarczyć towar na początku, w środku lub z końcem miesiąca, przy czym wybór czasu dostawy w ramach miesiąca należy do dostawcy a nie do odbiorcy. O czasie jednak dostawy winien dostawca zawiadomić kupującego.

Przy dostawie sukcesywnej winien dostawca dostarczyć towar partiami w ciągu pewnego ściśle określonego czasu. O wysyłce każdej partii winien również dostawca kupującego zawiadomić.

Dostawa periodyczna ma miejsce wtedy, gdy w umowie ustalono pewną ilość okresów czasu, w których ma się powtórzyć dostawa tej samej ilości towaru np. w okresie trzech miesięcy zimowych należy dostarczyć miesięcznie 5 wagonów mąki.

Odnośnie do miejsca dostawy umowa kupna-sprzedaży może przewidywać, że kupujący odbierze sobie towar z magazynu sprzedającego.

Czasem zastrzega sobie kupujący, że sprzedawca musi dostarczyć mu towar do stacji kolejowej miejsca zamieszkania sprzedającego, bądź też miejsca zamieszkania kupującego. Jeszcze inną odmianą dostawy jest dostawa przez sprzedawcę towaru do magazynu kupującego.

Odpowiednio do miejsca dostawy zależna jest odpowiedzialność za ewentualne szkody, powstałe podczas transportu towaru. Jeżeli dostawa jest loco magazyn sprzedawcy, wtedy za szkody powstałe podczas transportu odpowiada odbiorca. Inaczej przedstawia się sprawa, gdy dostawa jest loco magazyn kupującego. Za wszelkie szkody powstałe podczas transportu odpowiada w tym wypadku dostawca towaru. Ogólnie mówimy, że za szkody powstałe podczas transportu odpowiada sprzedawca do chwili oddania towaru, odpowiedzialność zaś kupującego zaczyna się od chwili odbioru towaru.

N. A.



Producent wyprodukowawszy towar sprzedaje go kupcowi lub konsumentowi za pewną ilość pieniędzy. Tę ilość pieniędzy, za którą towar sprzedano nazywamy ceną danego towaru.

Przy ustalaniu ceny sprzedaży bierze producent za podstawę:

1) własne koszty produkcji
2) koszty sprzedaży
3) zysk przedsiębiorcy.

Do kosztów własnych należą:

1) koszty surowców
2) „ środków pomocniczych
3) „ robocizny
4) „ siły popędowej
5) „ zużycia maszyn i narzędzi
6) czynsz dzierżawny
7) koszty ogólne
8) oprocentowanie kapitału włożonego w przedsiębiorstwo.

Do kosztów sprzedaży należą:

1) koszty administracyjne
2) koszty transportu towaru z miejsca produkcji do miejsca zbytu
3) prowizja pośredników
4) różne inne koszty.

Producent nie zawsze jednak otrzymuje tę cenę, którą sobie obliczy wedle własnej kalkulacji. By towar zamienić, sprzedać za pieniądze, prócz producenta potrzeba jeszcze drugiego czynnika tj. kupca. Jeżeli danego towaru dużo wyprodukowano, a jak to potocznie mówimy na rynku jest mało odbiorców-kupców, wtedy ci chcą wprawdzie nabyć towar, ale po niższej cenie. Nagromadzenie się towaru na rynku przez producentów nazywamy podażą, zaś żądanie towaru przez konsumentów nazywamy popytem. Gdy podaż towaru będzie duża, a popyt mały, wtedy cena będzie spadała, gdy zaś popyt będzie duży, tj. dużo będzie chętnych do nabycia towaru, a mało towaru na rynku, wtedy cena towaru pójdzie w górę. Ostateczne ustalenie ceny kupna przy podaży i popycie nastąpi wtedy, gdy tak sprzedający jak i kupujący przy umowie kupna-sprzedaży uzgodnią między sobą ilość pieniędzy, za które towar ma być oddany.

Często może się zdarzyć, że producent wyprodukował towar za drogo i nie może go sprzedać nawet bez zysku tj. po cenie kosztów własnych. Chcąc jednak uzyskać włożone do towaru kapitały, musi sprzedać go poniżej ceny kosztów i wtedy mówimy o „cenie z konieczności". Po cenie z konieczności sprzeda towar kupiec konsumentowi, gdy zauważy np. że towar mu się zaczyna psuć albo towar wyszedł z mody.

Odmienną ceną od ceny wynikającej z podaży i popytu jest tzw. cena monopolowa. Często państwo zastrzega sobie wyłączny wyrób i sprzedaż pewnych produktów i dyktuje ceny, w których poza kosztami produkcji i kosztami sprzedaży mieści się także znaczniejszy dochód dla państwa. Monopole mogą być różne np. monopol tytoniowy, solny, zapałczany, spirytusowy itp.

Cena towaru, którą producent obliczył czyli wykalkulował, może być gotówkowa lub kredytowa. Cena gotówkowa będzie niższa, gdyż sprzedający otrzymuje należną kwotę zaraz, względnie też kilka dni po oddaniu towaru. Przy cenie kredytowej, kupujący płaci dopiero po pewnym czasie po odbiorze towaru np. 2—3 miesięcy. Ponieważ sprzedający otrzymuje przy cenie kredytowej pieniądze w czasie późniejszym, przeto musi on zażądać ceny nieco wyższej od ceny gotówkowej. Przy obliczaniu ceny kredytowej dodaje sprzedający pewien procent do ceny gotówkowej jako wynagrodzenie za czekanie na pieniądze i ewentualne ryzyko, czy na pewno otrzyma

ustaloną kwotę. Różnica między ceną gotówkową a ceną kredytową wynosi od 1½—5%.

Jeżeli producent sprzedaje towar po cenie kredytowej, a kupujący płaci gotówką, wtedy należy mu się zwrot różnicy między ceną kredytową a ceną gotówkową. Opust, który w tym wypadku udziela producent kupującemu, nazywamy skontem. Skonto obliczamy w procentach i wynosi od 1½—5% i więcej.

Oblicz ile zapłaci kupujący za towar gotówką, jeżeli cena kredytowa wynosi zł 576.50 a skonto 4%.

N. A.

HANDEL a KOMUNIKACJA

Obieg dóbr.

Każdy człowiek dąży do zaspokojenia swych potrzeb za pomocą gospodarowania, tj. świadomej i celowej czynności, skierowanej do pozyskania koniecznych rzeczy i usług. Z jednej strony występują potrzeby, z drugiej środki ich zaspokojenia, czyli mamy stosunek konsumcji do produkcji. Konsumcja i produkcja mogą odbywać się w jednym i tym samym miejscu, co było zasadą w dawnych czasach o słabo rozwiniętym życiu gospodarczym, kiedy liczba potrzeb była mała i kiedy można je było zaspokoić własną produkcją. Miało to niejsce w gospodarstwach domowych (rodzinnych), stanowiących zamkniętą dla siebie całość. Ślady tego rodzaju gospodarowania pozostały do dziś dnia (gospodarstwa domowe miejskie, wiejskie). Produkt nie opuszczał miejsca jego wytworzenia.

Z biegiem czasu, wskutek narastania potrzeb, gospodarstwa zamknięte w ogóle nie były w stanie zaspokoić pewnych potrzeb, inne zaś zaspakajały je tylko częściowo; musiały one oglądnąć się za produktami innych, sąsiednich, gospodarstw. Dochodzi do skutku wymiana wprost między wytwarzającym a spożywającym. Wreszcie przyrost ludności i dalszy ilościowy i jakościowy wzrost potrzeb czyni koniecznym wymianę na dalszych, a zatem większych, obszarach tak, jak to mamy dziś. Widać z tego, że początkowo dobro nie odbywało żadnej drogi, później krótką, wreszcie coraz dłuższą, by przybrać w dzisiejszych czasach drogę bardzo długą, często przebiegającą kulę ziemską. Ten proces gospodarczy, polegający na przenoszeniu dóbr gospodarczych z miejsca ich produkcji na miejsce ich konsumcji, nazywa się obiegiem dóbr.

Handel.

Produkcja i konsumcja dóbr odbywa się jednak we współczesnych ustrojach społecznych w różnych miejscach. Tak samo w innym czasie następuje produkcja, a w innym spożycie. Możemy zatem stwierdzić dwa czynniki naturalne, które produkcję i spożycie mniej lub więcej od siebie dzielą, tj. przestrzeń i czas. Fabrykant gdyby nawet wiedział, że w pewnym miejscu potrzebują jego produktów, nie może produkcji rozszerzyć, jeżeli nie będzie mógł produktów tam dostarczyć. Tak samo nie zaspokoimy naszych potrzeb, choć wiemy, gdzie można dostać potrzebne nam towary, jeżeli z jakichkolwiek powodów udać się do miejsca produkcji nie możemy. Potrzeb, występujących dziś, nie można zaspokoić dobrami, których już brak, lub które dopiero w przyszłości powstaną, albo też znajdują się w innym miejscu, do którego jest nam trudno się zbliżyć. Dlatego przestrzeń i czas tworzą naturalną granicę obszaru, na którym daje się zauważyć działalność poszczególnych gospodarstw Im dalej potrafimy tę granicę odsunąć, tzn. im lepiej potrafimy zmniejszyć wpływ przestrzeni i czasu na obieg dóbr, tym więcej obieg ten zyska na intensywności, a zaspokojenie potrzeb ludzkich będzie tym lepsze.

Na niskim stopniu rozwoju życia gospodarczego, odległość między producentem a konsumentem, oraz różnica w czasie między wytworzeniem a spożyciem, grały wielką rolę, bo były źródłem trudności w zaspakajaniu potrzeb. To też każde gospodarstwo musiało liczyć tylko na siebie, w najlepszym razie na najbliższe otoczenie.

Nie można się zatem dziwić, że już od samego początku ludzie wytężali swoje siły, aby skrócić odległość miejsca produkcji i konsumcji, jako też zmniejszyć czas, potrzebny na odbycie tej drogi. Pewne jednostki, czy grupy jednostek, podejmują się zawodowo przenosić, czy przewozić towar z pewnych miejsc do takich, gdzie można go sprzedać. Byli i są to kupcy, którzy wprawdzie nie skrócili ani odległości, ani czasu, ale znacznie pchnęli naprzód zagadnienie zaspakajania potrzeb ludzkich. Ich to zasługa, że wędrując z miejsca na miejsce, nadali obiegowi dóbr wyższą formę, formę handlu, sprowadzając w jedno miejsce potrzeby ludzi i dobra producentów. Liczba i jakość towarów była ograniczona, bo kupiec mógł wozić tylko takie towary, które znosiły dłuższy transport, nie były wielkie i ciężkie, ale zato kosztowne. Tylko bowiem przy dużej wartości towarów kupiec mógł pokryć sobie bardzo wysokie koszty transportu, wynikające z braku należytych dróg, z długiego okresu transportu oraz niebezpieczeństwa utraty części towaru, bo szlaki którymi uczęszczał nie gwarantowały bezpieczeństwa, ani życia, ani mienia kupca. Tam, gdzie zjawiał się kupiec z towarami, podnosiła się skala potrzeb ludzi, rosła ich stopa życiowa, szerzyła się cywilizacja.

Zaprowadzenie bezpieczeństwa publicznego, ochrona cudzego mienia, uregulowanie spraw handlowych przy pomocy prawa, wzrost wzajemnego zaufania, jednolity system pieniężny, oto czynniki, które prócz komunikacji przyczyniły się walnie do wzrostu

handlu obejmującego z biegiem czasu coraz więcej towarów i coraz większą liczbę pośredniczących w obiegu dóbr kupców. Dziś stanowią oni odrębną i liczną warstwę ludności, stojącą na usługach całego społeczeństwa.

Ta dziedzina życia społecznego, która ma na celu zawodowe pośredniczenie w obiegu dóbr między producentem a konsumentem, nazywa się handlem.

Komunikacja.

Należyty obieg dóbr potrzebuje jednak, obok instytucji handlu, odpowiednich dróg i środków przewozowych. Ścieżka, ulepszona droga naturalna, droga sztuczna — oto etapy rozwoju dróg lądowych. Człowiek zaczął budować drogi lądowe i od ich powstania częściowo zmniejszył odległość i skrócił czas. Buduje drogi tam, gdzie uważa to za pożyteczne, nie jest związany rzekami, jak to miało miejsce dotychczas. Wszystkie późniejsze wynalazki i ulepszenia przewozowe coraz więcej skracają przestrzeń i czas z korzyścią dla ogółu. Na wodach morskich pojawiają się żaglowce, potem parowce, obok dróg bitych powstają drogi żelazne, przybywa nowoczesny środek przewozu — samolot.

Wśród urządzeń, niezbędnych do prawidłowego obiegu towarów, należy wymienić drogi, środki i siły przewozowe.

Drogi przewozowe mogą być lądowe, jak drogi zwyczajne, żelazne, autostrady, wodne lądowe jak rzeki, jeziora, morskie i powietrzne.

Środki przewozowe to tragarze, zwierzęta juczne, wozy kolejowe, rowery, pojazdy mechaniczne, tratwy, łodzie, galary, żaglowce, okręty, statki powietrzne.

Siły przewozowe poruszają środki przewozowe po drogach przewozowych i występują jako siły ludzi, zwierząt, spadku wód, pary, elektryczności, motorów spalinowych.

Często siły i środki przewozowe jednoczą się, np. tragarz, zwierzę juczne. Najczęściej poszczególne środki przewozowe są użyteczne tylko na określonych drogach przewozowych, jak lokomotywa i wagony na torach kolejowych, wozy i auta na drogach, parowce na morzu.

Drogi i środki przewozowe służą również do przewożenia osób. Kupiec korzysta z nich, gdy jeździ za interesami do urzędów, na targi, wystawy. Może on także posługiwać się przewozem tego rodzaju wiadomości, jak kartek, listów, cenników, wszelkich drukowanych reklam, co jest związane z każdym przedsiębiorstwem handlowym. Do przesyłania wiadomości służą również takie urządzenia jak telefon, telegraf i radio.

Ta dziedzina życia społecznego, która obejmuje zjawiska związane z przewozem rzeczy, osób i wiadomości, nazywa się komunikacją.

W dawnych czasach kupiec wędrował razem z towarem. Dziś prowadzi on przedsiębiorstwo osiadłe, z którego promieniuje jego działalność na zewnątrz, przejawiająca się w nawiązywaniu stosunków handlowych z dostawcami i odbiorcami. Ten kontakt byłby niemożliwy, gdyby kupiec nie rozporządzał potrzebnymi mu środkami komunikacyjnymi. Działalność przedsiębiorstwa handlowego na odległość wymaga bowiem zarówno przewozu towarów jak i przesyłania wiadomości czy to w formie pisemnej, czy ustnej. Łączność między handlem a komunikacją jest ścisła i rozwój obu instytucyj gospodarczych szedł równolegle. Tam gdzie nie ma należytej komunikacji, nie ma i właściwej formy handlu.

Nowoczesne środki komunikacji powstały dopiero w wieku XIX i XX. Po roku 1810 zaczęto używać statków parowych, po r. 1829 kolei żelaznych, po r. 1875 telefonu, po r. 1900 samochodów, po r. 1910 samolotów i sterowców, a po r. 1920 radia. Szybki rozwój handlu i komunikacji pozostawał w łączności z olbrzymim rozwojem przemysłu, datującym się od połowy w. XIX, ale musi się również podkreślić wpływ komunikacji na rozwój handlu i przemysłu. Działalność przemysłu, górnictwa, handlu i komunikacji zazębia się wzajemnie i jeżeli jedna z tych dziedzin gospodarstwa społecznego wykaże rozrost lub zastój, odbija się to zaraz na pozostałych.

Znaczenie komunikacji dla gospodarstwa społecznego.

Gdy obserwujemy rozwój różnych rodzajów komunikacji i uprzytomnimy sobie ich miejsce w życiu jednostek i społeczeństw, stwierdzimy wielostronne związki wszystkich urządzeń komunikacyjnych z życiem gospodarczym. Daje nam to podstawę do wydania sądu o znaczeniu komunikacji dla gospodarstwa społecznego.

Najważniejszą zasługą komunikacji jest to, że ma ona olbrzymi wpływ na zaopatrzenie człowieka w dobra, których potrzebuje. Produkcja byłaby bezcelowa, gdyby produkty leżały bezużytecznie, nie mogły dostać się tam, gdzie ich pożądają. Komunikacja umożliwia zaspokojenie wszystkich tych potrzeb, gdzie nie jest niezbędne osobiste zetknięcie się producenta z konsumentem. Może to być zaspokojenie potrzeb materialnych, jak środki żywności, różne towary, maszyny, a także potrzeb intelektualnych, jak gazety, pisma, książki, listy, wycieczki, podróże. Nawet dla towarów łatwo psujących się znaleziono środki zaradcze, jak przewóz mleka pociągami osobowymi, piwa w wagonach lodowniach, mięsa, masła w lodowniach na okrętach i inne. Komunikacja zapewnia ludziom należyte i regularne zaspakajanie potrzeb.

Komunikacja wyprowadziła gospodarkę z ciasnych ram gospodarstwa zamkniętego poprzez wymianę miasta z okolicznymi wsiami na teren całego państwa,

a później na wszystkie kontynenty. Gdy pijemy filiżankę kawy i zajadamy chleb z masłem, nie zdajemy sobie sprawy, ile gospodarstw produkcyjnych, handlowych i komunikacyjnych brało w tym udział, abyśmy mogli naszą potrzebę zaspokoić. Komunikacja rozszerza obszar gospodarowania, a tym samym rynek zbytu, na którym występuje wzajemne oddziaływanie tych, co mają coś do sprzedania i tych, co chcą coś kupić.

Fabrykant, rolnik, rzemieślnik nie produkowaliby dużej ilości towarów, gdyby handel i komunikacja nie troszczyły się o ich zbyt. Komunikacja powołuje do życia cały szereg przemysłów ściśle z nią związanych, jak fabrykacja szyn kolejowych, lokomotyw, wagonów, aparatów telegraficznych, telefonicznych, radiowych, pojazdów mechanicznych itd. Ułatwia też zakładanie ośrodków produkcji tam, gdzie to będzie dla nich z największą korzyścią, gdzie będzie tani grunt i siła robocza, względnie blisko surowców, bo te nie znoszą wysokich kosztów przewozu. W ten sposób tworzy się terytorialny podział pracy, dowóz surowców następuje nawet z drugiej półkuli ziemi, zbyt towarów może się odbyć w miejscach bardzo odległych. Komunikacja działa zatem pobudzająco i ożywiająco na rozwój produkcji.

Komunikacja ułatwia poznanie stosunków gospodarczych danego państwa i dalszych obszarów, przez co szybciej można dostosować produkcję do konsumcji (brak pewnego towaru), względnie na odwrót (nadmiar pewnego towaru).

Człowiek nie jest już związany z miejscem, ale może je zmieniać, przenosić się tam, gdzie będzie mógł lepiej rozwinąć działalność produkcyjną. Wolny wybór rodzaju zawodu łączy się z wolnością osiedlania, o ile polityka państwowa nie przewiduje czegoś innego (ograniczenie imigracji ze względu na ochronę rynku pracy). Komunikacja ułatwia przenoszenie się ludzi.

Komunikacja jest tym żywym strumieniem w gospodarstwie społecznym, który doprowadza pojedyńczym gospodarstwom nowe siły i zachętę do wysiłków. Wiadomości, dotyczące jakiejkolwiek dziedziny życia, rozchodzą się szybko, ludzie przyswajają sobie zdobycze naukowe i doświadczenia innych, często dorzucają własne spostrzeżenia i dochodzą do zamierzonych celów mniejszym trudem i czasem. Ludzkość stała się dzięki komunikacji bardziej zwartą, tworzy jedną wielką wspólnotę kulturalną. Komunikacja podnosi kulturę narodów.

Następstwa rozwoju komunikacji.

Potężny rozwój wszystkich rodzajów komunikacji miał tak doniosły wpływ na rozwój przedsiębiorstw, że warto poświęcić parę chwil uwagi analizie tego wpływu.

Przede wszystkim nastąpiło zwiększenie szybkości środków komunikacyjnych. Tak częsty dawniej posłaniec robił do 5 km na godzinę, dyliżans pocztowy z powodu złych dróg nie przekraczał w zasadzie 10 km na godzinę, pierwsze koleje miały szybkość około 30 km/godz., a współczesne pociągi osobowe jeżdżą z szybkością od 40 do 60 km/godz., pośpieszne 60—100 km/godz. Tak samo jest w komunikacji wodnej. Żaglowce potrzebowały czterech tygodni na odbycie drogi z Europy do brzegów Ameryki Północnej, pierwsze parowce 14 dni, a nowoczesne pasażerskie około 5 dni. Komunikacja powietrzna przy pomocy samolotów jest jeszcze szybsza i osiąga przy pasażerskich liniach lotniczych przeciętnie 150—200 km/godz. Przesyłanie zaś wiadomości drogą telefonu i telegrafu, względnie radia, odbywa się w tym samym czasie, kiedy nadaje się tekst.

Mimo większej szybkości można stwierdzić większą regularność i punktualność w komunikacji. Pojazdy krążyły niegdyś zależnie od potrzeby, pociągi i statki wykazywały częste zatrzymania w drodze, dłuższe postoje na stacjach, opóźnienia. Dziś koleje, parowce, autobusy, tramwaje, samoloty jeżdżą według z góry ustalonych planów jazdy z dokładnie oznaczonym czasem odjazdu i przyjazdu. Przy pociągach towarowych przewiduje się nawet czas, w którym towar zwykle winien być dostarczony. Szybkość, regularność i punktualność komunikacji mają doniosłe znaczenie w stosunkach handlowych. Kupiec może sobie obliczyć, kiedy towar nadejdzie, i stosownie do tego trzymać w magazynach zapas żelazny towaru, czyli ilość potrzebną do prawidłowego prowadzenia przedsiębiorstwa. Wyjeżdżając do fabryk czy urzędów ustala dokładnie czas, potrzebny na załatwienie interesów i na przejazd. Telefon umożliwia mu porozumienie z klientami bez ruszania się z biura. Kupiec oszczędza w ten sposób dużo czasu i realizuje jeden z kardynalnych warunków organizacji, polegający na tym, aby nie marnować czasu i sił.

Możemy dalej stwierdzić, że komunikacja pokonuje olbrzymie masy przy przewozie. Dobra para koni uciągnie wóz z ciężarem do 5 ton (zależnie od terenu i drogi), pierwsze wagony kolejowe miały tylko 2 tony ładowności, współczesne od 10 do 30 ton. Jeszcze większą ładowność mają statki, biorące po kilka, kilkanaście tysięcy ton ładunku, np. specjalne statki do przewozu węgla ładują do 4½ tysiąca ton, co odpowiada 150 wagonom po 30 ton. Wielkie statki pasażerskie, mogące pomieścić kilka tysięcy pasażerów, posiadają objętość do 70000 ton rejestrowanych, brutto (1 tona rej. równa się 2,83 m^3). Dużo pomieszczenia jest tam zużytkowane na kabiny, oraz sale rozrywkowe, jadalne i inne. Długość dróg bitych i żelaznych stale wzrasta. Buduje się nowe drogi. a przede wszystkim doprowadza do właściwego stopnia użyteczności drogi już istniejące, zaopatrując je w specjalne nawierzchnie. Zgęszczenie sieci kolei żelaznych mierzymy ilością kilometrów toru na 100 m^2 obszaru. Obserwując mapę sieci kolei żelaznych mamy równocześnie obraz, gdzie jest silniejsze zagęszczenie ludności oraz które obszary są gospodarczo lepiej rozwinięte.

Olbrzymie nakłady kapitału stałego w budowę

dróg zwyczajnych, żelaznych, taboru kolejowego, tramwajowego, okrętów, samolotów, aut, sieci telefonicznej i telegraficznej spowodowały silny wzrost świadczeń przedsiębiorstw komunikacyjnych. Ilość przewożonych dziś pasażerów, listów, przesyłanych telegramów i dokonywanych rozmów telefonicznych idzie w miliardy, jeżeli chodzi o pasażerów, w dziesiątki miliardów przy pozostałych dobrach i usługach.

Należy również podkreślić doniosłość ulepszeń wszystkich urządzeń komunikacyjnych, dokonanych przy pomocy zdobyczy techniki. Wspomnieć wystarczy o sygnałach świetlnych, automatycznych hamulcach, urządzeniach nawigacyjnych, o zwiększeniu siły maszyn napędowych (zwłaszcza okrętowych) i innych. Wpłynęło to na zwiększenie ruchu oraz potanienie ceny przewozu, bo przedsiębiorstwo nie ponosiło już tylu szkód. Znalazło to swój wyraz w potanieniu premii asekuracyjnej przy przewozie morskim, która z 3½% spadła stopniowo na ½%.

Podróżowanie niegdyś kolasą, czy dyliżansem pocztowym, po wyboistych drogach pełnych kurzu w lecie, powoli, często bardzo długo, bo kilka dni czy tygodni, jest nam znane dziś tylko z opisów. Dołożono starań, aby pasażer mógł odbywać podróż jak najwygodniej. Wagony o dobrych resorach, ogrzewane, wagony sypialne, restauracyjne, turystyczne, umywalnie, telefony, radio w pociągu, wagony bez przesiadania się, doczepiane na stacjach węzłowych do innego pociągu, przedziały dla niepalących, albo wyposażenie statku transoceanicznego w pływalnie, place sportowe, sale koncertowe, palarnie itp. są dowodami dbałości przedsiębiorstwa przewozowego o ich klientów-pasażerów.

Zdawałoby się, że te wszystkie ulepszenia musiały podnieść cenę przewozu. Na odwrót, na przestrzeni kilkudziesięciu lat cena ta spadła, bo wzmożony ruch pasażerski i towarowy rozłożył te koszty na większą ilość świadczeń. To co się obecnie otrzymuje za cenę przewozu, daje dużo więcej, niż niegdyś.

Koleje żelazne, poczta, telefony, telegraf, będące dziś własnością państwa, ustanawiają własne taryfy. Kupcy i społeczeństwo mają do czynienia z jednolitą taryfą przewozową dla wszystkich, z którą nie trudno zapoznać się, co bardzo upraszcza kalkulowanie cen.

Stwierdzamy zatem, że współczesne środki komunikacyjne są lepsze, bardziej regularne i punktualne, gęściejsze, pokonują duże masy, są bezpieczniejsze i wygodniejsze, tańsze jednolite i bardziej uproszczone.

M. T

Handel odpadkami
a walka z marnotrawstwem

Organizacja handlu materiałami odpadkowymi

Jednym z najmniej znanych ogółowi społeczeństwa działów handlu jest handel starzyzną i materiałami odpadkowymi. Ogół nie zdaje sobie wprost sprawy z wartości wszelkich odpadków, które dla gospodarki przemysłowej przedstawiają doniosłe znaczenie, i to nie tylko w czasie wojny, ale także w czasie pokoju. Stare żelazo i inne metale, szmaty, kości, rogi, kopyta, stary papier, zużyte wyroby gumowe, stare korki, stare flaszki, potłuczone szkło — to główni przedstawiciele branży, która ostatnio została unormowana specjalnym rozporządzeniem. (Rozp. z dnia 15. X 1941, Dz. U. GG. Nr. 94).

Zajęcie się handlem materiałami odpadkowymi wymaga osobnego zezwolenia. Zarówno hurtownik, jak i kupiec średni tzw. w rozporządzeniu handlarz-pośrednik, oraz zbieracz, muszą posiadać urzędowe dopuszczenie do skupu materiałów odpadkowych. Zezwolenia na handel hurtowy udziela Urząd Gospodarowania Starzyzną i Materiałami Odpadkowymi w Generalnym Gubernatorstwie; kupców średnich zatwierdza Urząd Gospodarczy Gubernatora Okręgu; zbieraczom daje uprawnienie Starosta Powiatowy wzgl. Starosta Miejski na wniosek handlarza-pośrednika.

Wyżej wymieni handlarze otrzymują urzędowe legitymacje, uprawniające do skupu. Z chwilą uzyskania legitymacji są oni nie tylko uprawnieni, ale i zobowiązani do skupywania wszelkiego rodzaju starych materiałów i odpadków w oznaczonych okręgach, powiatach, wzgl. miejscowościach.

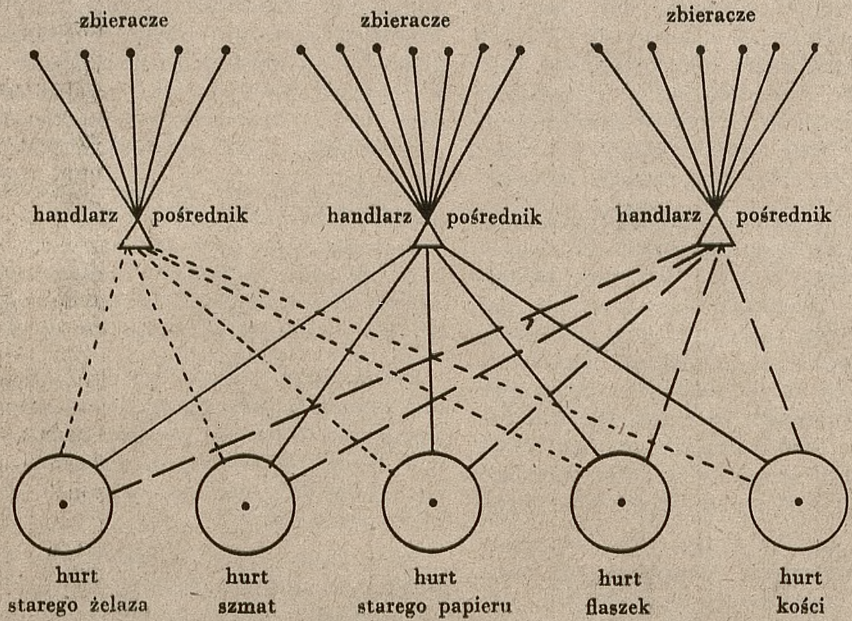
Zakup i sprzedaż odbywa się na podstawie urzędowo zatwierdzonych cenników, a zatem w handlu odpadkami obowiązują ceny maksymalne.

Najmniejsze ogniwo — zbieracze

Najmniejszym ogniwem w organizacji skupu odpadków są tzw. zbieracze, którzy występują z ramienia handlarza-pośrednika. Każdy handlarz-pośrednik posiada swoich zbieraczy. W charakterze zbieraczy handlarz-pośrednik zatrudnia od kilku do kilkudziesięciu osób, co jest zależne od wielkości wyznaczonego mu terenu.

Zbieracze są to osoby, które obchodzą gospodarstwa domowe i tu skupują wszelkiego rodzaju odpadki, nieprzedstawiające już zasadniczo znaczenia dla gospodarstwa domowego. Przy zbiórce odpadków posługują się zbieracze często małymi wózkami. Zbieracze rekrutują się przeważnie z ludzi biednych,

Schemat organizacji skupu odpadków



dlatego też często handlarz-pośrednik musi ich finansować, udzielając im odpowiednich zaliczek. Zbieracze informują się stale u swoich handlarzy w sprawie wartości odpadków, otrzymują od nich cenniki oraz bliższe wskazówki, dlatego też dobrze znają wartość rynkową wszelkich odpadków.

Po zebraniu pewnej partii różnych odpadków, odnoszą je lub odwożą do składu kupca średniego, który te odpadki kupuje.

Celem zapewnienia minimum zarobku dla zbieraczy, ustalone są dla nich specjalne ceny odbioru towaru, poniżej których handlarzowi-pośrednikowi nie wolno płacić.

Drugi szczebel w organizacji skupu — handlarz-pośrednik

Handlarz-pośrednik skupuje wszelkie odpadki w każdej ilości na wyznaczonym mu terenie, którym zwykle jest powiat. Posiada on odpowiednie magazyny, wzgl. składy, gdzie skupywany towar gromadzi i poddaje wstępnemu sortowaniu. Zatrudniać musi przeto oprócz zbieraczy także personel robotniczy, który pracuje stale w magazynie pod okiem właściciela lub wytrawnego kierownika.

Ze względu na rozmaitość gatunków materiałów odpadkowych skup tych towarów zaliczyć się musi do jednego z najtrudniejszych działów handlu. Dla ilustracji podaję tylko, że obecnie według ostatnich cenników głównych sort szmat jest 38, a sort starego papieru 29. Gdy do tego dodamy jeszcze sorty innych materiałów odpadkowych, to przekonamy się, że kupiec tej branży musi posiadać bardzo duży zakres wiadomości towaroznawczych. Posiadać też musi odpowiednio duże magazyny i znaczny kapitał do prowadzenia przedsiębiorstwa, tym bardziej, że na podstawie rozporządzenia o odpadkach nie wolno kupcowi odmówić kupna zaoferowanych odpadków, należy to bowiem do jego obowiązków.

Jak każdy kupiec, tak i handlarz-pośrednik musi znać doskonale źródła zakupu. Skupuje on bowiem nie tylko od zbieraczy, lecz w najrozmaitszych źródłach, które z racji wyrobu różnych towarów, uzyskują ubocznie stale odpadki. Do takich źródeł zakupu należeć będą przeto: zakłady krawieckie, wytwórnie konfekcji, bielizny, fabryki worków, drukarnie, introligatornie, fabryki wyrobów papierowych, rzeźnie, zakłady wulkanizacyjne, garaże, fabryki wyrobów metalowych, restauracje, zakłady szklarskie i wiele innych. Poza tymi istnieją jeszcze źródła dorazowe, które kupiec musi posiadać również w swojej ewidencji.

Ze względu na to, że dla wielu właścicieli różnych przedsiębiorstw odpadki stanowią balast, którym się nie chcą bliżej interesować, handlarz-pośrednik musi sam dokładnie pilnować terminów odbioru odpadków. W tym celu przeważnie posiada własne środki transportowe, które mu tę pracę wybitnie ułatwiają.

Po zebraniu odpowiednich partii towaru i, w razie potrzeby po wstępnym przesortowaniu, handlarz-pośrednik odstawia towar do hurtowników.

Handel hurtowy

Zwykle hurtownik specjalizuje się tylko w jednym artykule, a więc są: hurtownicy starego żelaza, hurtownicy szmat, hurtownicy starego papieru itd. Może jednak hurtownik uzyskać zezwolenie na handel kilkoma materiałami odpadkowymi. Terenem skupu dla hurtownika jest okręg (dystrykt).

Dostawcami hurtownika są przede wszystkim handlarze pośrednicy. Ponadto dla hurtowników zastrzeżone są źródła nabycia towaru w ilościach wagonowych, a więc hurtowne placówki składowe.

Dostarczony towar zostaje u hurtownika ostatecznie przesortowany i przygotowany do wysyłki. Sortowanie odbywa się w specjalnie urządzonych zakładach. Zwykle do tego celu służy tzw. taśma sortownicza. Jest to urządzenie o napędzie mechanicznym, które pozwala na szybkie i dokładne przesortowanie odpadków na różne ich gatunki. Sortowanie na taśmie posiada tę zaletę, że nie wymaga długiego szkolenia robotników, zatrudnionych przy sortowaniu. Zwykle bowiem przydziela się robotnikowi 1—3 gatunków do wybierania z taśmy, co jest rzeczą prostą do opanowania.

Zależnie od charakteru odpadków albo się je odpowiednio pakuje (np. szmaty, stary papier) albo pozostawia do wysyłki w stanie luźnym (np. stare żelazo, kości). Jako surowiec korzystają odpadki przy przewozie kolejowym z ulgowej taryfy kolejowej. Koszta przewozu ponosi odbiorca, tzn. cena sprzedaży rozumie się franco stacja załadowania.

Odpadki jako surowiec fabryczny

Zazwyczaj w przesyłkach wagonowych dostają się odpadki do fabryk, które ten surowiec przerabiają. I tak: stare żelazo wędruje do hut żelaza, gdzie z powrotem robi się z niego żelazo wzgl. stal. Ze starego papieru wyrabia się różne gatunki papierów pakowych i tektury. Szmaty, zależnie od gatunku, zużytkowuje się bądźto w papierniach przy wyrobie najlepszych gatunków papieru, bądźto w fabrykach włókienniczych, gdzie uzyskuje się z nich przędzę i tkaniny. Z kości wyrabiają klej, mączkę kostną, superfosfat kostny. Stare wyroby gumowe regeneruje się i uzyskuje się znów nowe wyroby gumowe. Tłuczka szklana wędruje do hut szkła i z powrotem wraca do handlu w postaci towarów szklanych.

Los towarów

Fabryki rozprowadzają swoje towary przez odpowiednich hurtowników. Z kolei u nich zaopatrują się w towar detaliści, którzy sprzedają towar do bezpośredniej konsumcji.

A konsumenci? Towar zużywają — niszczą, a więc fabrykują odpadki. A wtedy przychodzi zbieracz lub handlarz-pośrednik, który te odpadki skupuje. Koło się zamyka.

Zdawałoby się przeto, że nic — jak w przyrodzie — nie ginie. Jednakże jest inaczej. Ginie bardzo dużo odpadków, co jest niepowetowaną stratą dla ogólnego gospodarstwa.

Mieczysław Mysona

Ekspedytor i jego czynności

Przy dzisiejszym daleko idącym zawodowym podziale pracy kupiec, czy to będzie nim detalista, hurtownik czy fabrykant, nie wykonuje sam wszystkich czynności związanych z zakupem i sprzedażą towarów, ale posługuje się przy odbieraniu i wysyłaniu towaru przedsiębiorstwami z zewnętrzną specjalną kategorią kupców, a to przewoźnikiem i ekspedytorem. Rola przewoźnika była omówiona poprzednio, obecnie zajmiemy się czynnościami ekspedytora i jego rolą w życiu gospodarczym.

Pomoc ekspedytora jest dla przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych tak pożyteczna i często konieczna, że wytworzył się z biegiem czasu osobny zawód pomocniczy dla kupca, zwany spedycją, a prawo uważało jako naturalny wynik biegu życia gospodarczego ująć prawa i obowiązki ekspedytora w osobne normy prawne, zawarte w kodeksie handlowym.

Czynności ekspedytora.

Według przepisów prawa **ekspedytorem** (spedytorem) jest ten, kto podejmuje się przesłania rzeczy w imieniu własnym, lecz na cudzy rachunek. Ekspedytor nie zajmuje się w zasadzie samym przewozem towarów z miejsca nadania do miejsca odbioru, bo tym trudni się przewoźnik. Czynności ekspedytora polegają na załadowaniu, przeładowaniu i wyładowaniu towarów i do swej realizacji wymagają przewozu towarów z jednego miejsca na inne i to właśnie przesyłanie wchodzi w zasięg pracy ekspedytora. Ekspedytor jest zatem łącznikiem między kupcem a przewoźnikiem i działa na podstawie zlecenia odbierającego lub wysyłającego towar (na ich rachunek), a wobec przewoźnika występuje jako samodzielny kupiec (we własnym imieniu), figurując na dokumencie przewozowym jako nadawca.

Ponieważ oddawanie towaru przewoźnikowi do przewozu, jak również odbiór od niego towaru, wymaga pewnych formalności pisemnych, dlatego ekspedytor wypełnia dokumenty przewozowe, potwierdza odbiór towaru, wypełnia karty statystyczne, załatwia formalności celne (wypełnia formularze, opłaca cło), przy przeładunkach w portach z okrętu na kolej uiszcza wszelkie opłaty portowe, brzegowe i kranowe, w razie stwierdzenia uszkodzenia lub zniszczenia ładunku zabezpiecza protokolarnie prawa właściciela towaru do przewoźnika, a w wypadku uszkodzenia opakowania dokonuje jego naprawy (zbija skrzynie, obciąga taśmą, sznurem bale). Poza tymi czynnościami normalnymi może ekspedytor zająć się ubezpieczeniem towaru, inkasem należności dla wysyłającego towar, udzielaniem wysyłającemu towar zaliczek na poczet należności za towar. Często ekspedytorzy mają własne magazyny składowe, gdzie kupcy mogą przejściowo przechowywać towar, niektórzy ekspedytorzy zajmują się także komisem, jak również występują w charakterze przewoźników (o czym niżej), a nawet pośredniczą w wynajęciu całego okrętu lub części jego pomieszczenia.

Obowiązki prawne kupca i ekspedytora powstają z chwilą zawarcia między nimi umowy spedycyjnej. Określa ona rodzaj czynności (nadanie, odbiór, przeładowanie, dostawę do określonego miejsca, złożenie do domu składowego i inne), cenę, sposób zapłaty (naprzód, zaraz po wykonaniu zlecenia), oraz termin, w którym czynność spedycyjna winna być wykonana (wyładować wagon jutro, dostawić towar na miejsce dziś, przeładować towar, gdy okręt nadejdzie do portu). Są to zasadnicze punkty umowy, którymi ekspedytor kieruje się przy jej wykonaniu.

Poza umową samo prawo nakłada na ekspedytora pewne obowiązki lub daje mu prawa w stosunku do kupca, bo przecież ten na pewien czas powierza towar ekspedytorowi i na skutek tego mógłby kupiec ponieść szkodę. Choćby zatem w umowie co do tego nic nie zastrzeżono, to jednak z umowy spedycyjnej wynikają dla ekspedytora następujące obowiązki i prawa.

Obowiązki ekspedytora.

Ekspedytor odpowiada za szkodę, wynikłą z utraty, ubytku lub uszkodzenia przesyłki w czasie od przyjęcia rzeczy aż do wydania jej przewoźnikowi oraz za szkodę, wynikłą z opóźnienia wykonania zlecenia, chybaby udowodnił, że nie mógł zapobiec szkodzie, mimo zachowania należytej staranności. Roszczenia z tego tytułu winien kupiec podnieść w ciągu roku, licząc w przypadku uszkodzenia lub ubytku towaru, od dnia, w którym nastąpiła dostawa, w przypadku zaś całkowitej utraty lub spóźnionej dostawy, od dnia, w którym dostawa powinna była nastąpić. Termin ten może być umową przedłużony. Jednak za utratę, ubytek i uszkodzenie pieniędzy, kosztowności, papierów wartościowych albo rzeczy szczególnie cennych (obrazy, meble antyczne i i.) odpowiada ekspedytor tylko wtedy, gdy właściwość przesyłki była podana przy zawarciu umowy spedycyjnej.

Ekspedytor odpowiada również za osoby, zatrudnione w jego przedsiębiorstwie, tudzież za każdą inną osobę, którą posługuje się przy wykonaniu zlecenia (najmuje cudze auto z szoferem, ludzi). Odpowiada też za przewoźników, przedsiębiorców przewozu morskiego i dalszych ekspedytorów, o ile nie przeprowadzi dowodu, że przy ich wyborze dołożył należytej staranności. Jest to odpowiedzialność za cudze czyny.

Jeżeli ekspedytor odbiera towar od przewoźnika, innego spedytora, fabrykanta, z domu składowego itp. i nasuwa się mu podejrzenie, że zachodzi brak, zepsucie lub uszkodzenie towaru, lub gdy towar z natury swej na niebezpieczeństwo takie jest narażony (szkło, porcelana, owoce, ryby) winien podjąć kroki, potrzebne do zabezpieczenia mienia i praw swego zleceniodawcy. A więc, na kolei winien zażądać protokolarnego stwierdzenia stanu opakowania, a w razie podejrzenia i zawartości przesyłki, by właściciel mógł potem dochodzić odszkodowania w stosunku do kolei lub dostawcy. Jeżeli zaś towar psuje się, (owoce, ryby), a nie ma od zleceniodawcy dyspozycji, lub czekać na odpowiedź byłoby już za późno, winien ekspedytor sprzedać towar z zachowaniem należytej staranności. Uszkodzone opakowanie winien naprawić.

Ekspedytor jest też obowiązany do podejmowania kroków potrzebnych do uzyskania zwrotu niesłusznie pobranych kwot z tytułu przewoźnego, cła, podatku od ładunków i innych należności, związanych z dokonaniem przesyłki.

Często jeden ekspedytor oddaje towary drugiemu ekspedytorowi i każdy dalszy ekspedytor winien wykonać prawa poprzedzających ekspedytorów (np. pobrać dla nich należności od odbiorcy towaru), a w szczególności ich prawa zastawu.

Ekspedytor jest obowiązany do ubezpieczenia towaru jedynie wtedy, gdy otrzymał takie zlecenie.

Prawa ekspedytora.

Ekspedytor ma prawo do wynagrodzenia, jakie należy się mu z tytułu świadczonych usług, zwane prowizją spedycyjną, a obliczaną od sztuki przesyłki (skrzyni, bali, worka, beczki), albo od ciężaru (od tony węgla, rudy). Obok niej, zależnie od umowy, może być policzona prowizja za ubezpieczenie towaru (od jej sumy), za pobranie należności za towar od odbiorcy (od jej wysokości), za oclenie towaru. Do prowizji dochodzą wszelkie wydatki, które z przyjęciem i dalszym transportem są związane, jak koszty przewozu, cło, naprawa opakowania, rozmowy telefoniczne i inne, które ekspedytor wyłożył za kupca.

Wszystkie należności zestawia się w rachunku spedycyjnym, który ekspedytor wysyła temu, kto ma go płacić, a więc wysyłającemu towar, albo jego odbiorcy, albo innemu ekspedytorowi.

Ekspedytorowi służy na zabezpieczenie roszczeń o — przewoźne, o prowizję, o zwrot wydatków i kosztów, o ryczałtowo umówione wynagrodzenie, o zwrot zaliczek, udzielonych dającemu zlecenie, oraz wszelkich innych należności, powstałych ze zlecenia ekspedycyjnego — prawo zastawu na rzeczach, stanowiących przedmiot ekspedycji, dopóki znajdują się u niego lub u osoby, która je dzierży w jego imieniu albo dopóki może nimi rozporządzać za pomocą papierów towarowych (np. listów przewozowych). A zatem ekspedytor może nie wydać towaru odbiorcy, jeżeli ten nie uiści ciążących na nim należności, może na podstawie listu przewozowego, jako nadawca towaru, zlecić kolei, aby wstrzymała wydanie towaru odbiorcy, bo dający zlecenie, kupiec nie zapłacił należnych mu sum. To prawo zastawu jest ustawowe i działa niezależnie od tego, czy strony o zastawie mówiły, czy nie.

Ekspedytor przyjmuje przesyłki od różnych osób i do różnych miejscowości, zbiera je według jednego miejsca przeznaczenia i nadaje do przewozu jako przesyłkę zbiorową cało- lub półwagonową, wobec czego przewoźne kosztuje mniej, niż w sumie od każdej przesyłki z osobna. Taka przesyłka wagonowa jest kierowana na adres ekspedytora w danej miejscowości; ten ostatni zajmuje się potem rozdzia-

łem przesyłek i pozostaje z ekspedytorem-nadawcą w stałych stosunkach spedycyjnych. W tych wypadkach ekspedytor ma prawo, obok prowizji, policzyć także przewoźne, odpowiednie do okoliczności, nie wyższe jednak nad to, któreby się należało, gdyby każda rzecz była przesłana oddzielnie. Prawo wymaga, aby przesyłka była zbiorowa i przy użyciu środków przewozowych, które ekspedytor najął na własny rachunek (np. nadał na kolei towar jako nadawca). Ekspedytor zarabia zatem na różnicy przewoźnego.

Ekspedytor może podjąć się przesłania towaru za oznaczoną w umowie sumę ryczałtową, tzn. przyjąć na siebie obowiązek przesłania towaru z siedziby wysyłającego do miejsca odbiorcy za określoną sumę, obejmującą wszystkie koszty. W tym wypadku ekspedytor ma także prawa i obowiązki przewoźnika, nie może jednak dodatkowo liczyć prowizji spedycyjnej.

Wreszcie ekspedytor ma prawo sam wykonać przewóz, wobec tego ma prawa i obowiązki przewoźnika. Jest to zupełnie zrozumiałe, bo ekspedytor ma własne środki przewozowe, które może doskonale wykorzystać w celach przewozowych.

Ponieważ czynności ekspedytora mają charakter czynności komisowych (we własnym imieniu, na cudzy rachunek) o specjalnym zakresie działania, dlatego normy prawne, dotyczące komisanta, odnoszą się również i do ekspedytora. Zainteresowana osoba winna zatem przeglądać normy prawne o ekspedytorze i komisancie.

Obok prawno-handlowych przepisów o ekspedytorze, mogą mieć zastosowanie w stosunkach między kupcem a ekspedytorem „ogólne warunki spedycyjne", ustalone przez ekspedytorów w porozumieniu z przemysłem i handlem, które uzupełniają i rozszerzają normy prawne, nie mogą jednak pozostawać z nimi w sprzeczności.

Przedsiębiorstwa ekspedycyjne.

Przedsiębiorstwa ekspedycyjne wymagają dużego kapitału stałego, jak magazynów na towary, budynków na przechowanie taboru przewozowego, aut ciężarowych, wozów, platform, wozów meblowych, koni. Niektóre z nich posiadają tylko konieczny kapitał stały, są to z reguły mniejsze przedsiębiorstwa jednostkowe albo spółki jawne, inne rozporządzają bardzo dużym kapitałem stałym i są to najczęściej spółki akcyjne.

Przedsiębiorstwa ekspedycyjne obierają sobie jako miejsce swej działalności przede wszystkim porty, stacje graniczne, gdzie są urzędy celne, stacje węzłowe, stolice państw, duże ośrodki przemysłowe i handlowe, większe miasta. Pozostają one z reguły w kontakcie z odnośnymi przedsiębiorstwami zagranicznymi.

Przyjrzyjmy się teraz pracy przedsiębiorstwa ekspedycyjnego na kilku przykładach, zaczerpniętych z życia gospodarczego.

Huta żelaza zakupiła 2000 ton rudy żelaznej, która ma być dostarczona drogą morską i lądową, i umówiła się z ekspedytorem w porcie o przeładowanie rudy z okrętu do wagonów kolejowych i wysłanie do huty. Ekspedytor liczy za wyładowanie z okrętu i załadowanie do wagonu zł 1,85 od tony rudy. Cena ta obejmuje jego prowizję oraz wszelkie opłaty, jak odprawę celną, opłaty portowe, brzegowe i kranowe, urzędowe przeważenie przez zasobnik oraz uboczne koszty kolejowe (podstawienie wagonów) przy jednorazowym przeładunku 2000 ton. Na podstawie wtórnika konosamentu ekspedytor zgłasza się po towar, który przy pomocy kranów przenosi się do urzędowej wagi automatycznej, celem stwierdzenia wagi całego transportu oraz ilości rudy na wagon. Następuje wypełnienie listów przewozowych i towar jedzie w głąb kraju. Czynności huty, w tej sprawie, ograniczają się tylko do korespondencji oraz zapłaty rachunku ekspedytora.

Ajent fabryki konfekcji w Warszawie udaje się na objazd odbiorców, celem przedstawienia nowych modeli płaszczów damskich. Musi wziąć ze sobą kilkadziesiąt modeli, zapakowanych w duże i ciężkie kufry. Umowa fabryki z ekspedytorem ułatwia mu pracę. Ekspedytor odbiera z fabryki kufry i zobowiązuje się je dostarczyć w Krakowie w oznaczonym hotelu.

Kupiec z Myślenic zakupił w Krakowie większą partię towaru. Opłaci się mu nająć ekspedytora, który załaduje towar w Krakowie i przewiezie do Myślenic.

Domy towarowe zakupują towar w dużych partiach do rozsprzedaży u siebie. Zajmują się też wysyłką towarów na prowincję. Mają stałą umowę z ekspedytorem, który przywozi towar ze stacji kolejowej oraz przyjeżdża do magazynów po towar, aby go nadać na kolei czy na poczcie. Dom towarowy wystawia tylko dokumenty przewozowe i płaci rachunki ekspedytora. Przy dużym obrocie może mieć własne środki przewozowe (auto z szoferem, wóz z koniem i woźnicą). Będzie to zależało od tego, co wypadnie taniej.

Kupiec detalista ma do wykupienia na stacji kolejowej przesyłkę drobnicową. Załatwi mu to ekspedytor, przywożąc towar do sklepu.

Wreszcie należy wspomnieć o usługach ekspedytora dla osób nie będących kupcami. gdy chodzi o transport mebli w wozach meblowych w obrębie tej samej miejscowości, w kraju lub z zagranicą.

Nie wszystkie przedsiębiorstwa i nie zawsze posługują się ekspedytorem. Są takie, które utrzymują własne środki przewozowe (hurtownie, fabryki), bo im się to lepiej opłaca. Inne, jak fabryki, kopalnie, ładują towar do wagonów i wyładowują wprost na swoich torach przemysłowych. Nie mogą jednak obejść się bez ekspedytora, gdy wchodzą w rachubę przesyłki zamorskie. Wreszcie innym kupcom może lepiej się kalkulować wynajęcie wozu lub samochodu dla każdego poszczególnego wypadku osobno, lub też skorzystanie z „okazji". Poza tym są miejscowości, gdzie ekspedytorów w ogóle nie ma. Tam kupiec musi sobie radzić sam.

M. T.

SPROSTOWANIE

Autorką artykułu pt.: „RESZTKI WEŁEN W TRYKOTARSTWIE" opublikowanego w poprzednim numerze naszego pisma (nr. 6a, luty 1942, str. 21, 22) jest pani Feliksa Dąbek, a nie jak mylnie podano M. B.

REDAKCJA

Człowiek podstawą wydajności pracy!

Nie ulega wątpliwości, że w życiu przemysłowym sprawa zapłaty za pracę stoi na pierwszym planie zagadnień gospodarczo-społecznych, że w szczególności robotnicy oceniają znaczenie tego problemu bardzo wysoko. Okoliczność ta była przyczyną, iż kwestię zapłaty, stanowiącej regulator między naturalnymi potrzebami człowieka a ich zaspokojeniem, omówiliśmy w pierwszym rzędzie w cyklu naszych artykułów o pracy.

Na wydajność jednak, jako na praktyczny cel i sens wszelkiej roboty, składa się poza wysoką płacą szereg innych czynników, które stosowane bądź przestrzegane wszystkie razem mogą wytworzyć układ warunków pracy, gwarantujący maksymalny plon wysiłku jednostki względnie grupy pracującej.

Dobór pracowników pod właściwym kierownictwem

Kapitał i praca, bezsilne same przez się, nie wystarczają: powodzenie zakładu przemysłowego leży w organizacji i dyscyplinie, która kieruje czynnikami organizacyjnymi w sposób jednolity za pomocą człowieka (jednego!) patrzącego trzeźwo i postępującego rozumnie, bardzo kompetentnego, posiłkującego się w całym zespole poczynań organizacyjnych fachową radą licznych specjalistów. Dyscyplina w oparciu o sprawiedliwe i uczciwe postępowanie nakazuje przede wszystkim stosowanie wysokich wymagań przy doborze ludzi, nie pozwalając na przyjmowanie nieodpowiednich pod każdym względem oraz na usuwanie z błahej przyczyny. Chodzi tu o niewpuszczanie do grona współpracowników elementu niepożądanego, tj. kandydatów, którzy z powodu wad moralnych lub niezdolności nie nadają się do wykonywania danej czynności, przy czym wykształcenie i siła fizyczna nie są tak ważne, jak wrodzone zdolności, skłonności i charakter, określające najbardziej człowieka.

Kto najmuje pracowników bez wielkiej staranności, kto nie zadaje sobie trudu zbadania, czy młody kandydat odpowiada pod względem fizycznym i umysłowym pracy, jakiej chce się poświęcić, kto nawet nie stara się sprawdzić, czy dany osobnik posiada odpowiednie zalety moralne i zdolność do pracy, aby zostać pożytecznym kolegą innych pracowników — czy będzie on dobrym nabytkiem czy też szkodnikiem, zarażającym otoczenie złym przykładem, ten jest organizatorem krótkowzrocznym, zmuszonym polegać na opinii majstrów często równie niedyscyplinowanych i kierujących się fantazjami jak i on sam. Taki kierownik będzie zawsze opierał się na wrażeniach zewnętrznych, a nie na wewnętrznym przekonaniu, obcy jednej z zasad wydajności głoszącej staranny dobór: „im staranniejszy dobór pracowników, tym wydajność jest większa".

Poza tym wielką niesprawiedliwością jest stawianie człowieka do pracy, do której organicznie on się nie nadaje, gdyż na innym stanowisku będzie z pewnością przydatny ku zadowoleniu i korzyści swojej oraz instytucji, której kierownictwo spełniając swój obowiązek umiało wykorzystać jego zdolności. Kandydat przyjęty do pracy musi mieć całkowite przekonanie potwierdzone później przez rzeczywistość, że dostanie nie taką robotę, w której zostanie zaraz na wstępie beznadziejnie zdyskwalifikowany. Prócz tego powinien być dostatecznie pewny co do trwałości swej pozycji, powinien wiedzieć, że otrzyma określone wynagrodzenie stopniowo wzrastające aż do maximum przyjętego w danej branży i w danej miejscowości. Powinien być również przekonany, że będzie miał przyzwoitych kolegów gotowych mu pomóc i że dla jego bezpieczeństwa i ochrony zdrowia będą przyjęte środki, jakich on sam nie jest w możności zastosować.

Jak widzimy, zaraz w czasie wstępnego zetknięcia się pracownika z pracodawcą sprawiedliwe i uczciwe postępowanie musi zapoczątkować przedsiębiorca, a już robotnik bardzo wrażliwy na postępowanie z nim na pewno to oceni; od razu uwidacznia się tu właściwa rola kierownika-organizatora, sprowadzająca się jedynie do tego, aby funkcje podwładnego, który istnieje bynajmniej nie dla uwydatnienia wielkości osoby przełożonego, stały się więcej wydajne.

W ogóle dobre kierownictwo stwarza takie warunki wykonywanych czynności, że przyciągają one ludzi właśnie nieprzeciętnych, znających się na powierzonym im zadaniu, odznaczających się porządkiem, sumiennością, dokładnością, grzecznością, uczciwością, oszczędnością, pilnością itp. zaletami. Naturalnie że tym wymaganiom muszą w pierwszym rzędzie odpowiadać również i kierownicy, gdyż przykład idzie z góry, a bezcelowym jest i niemoralnym

wymagać przymiotów, jakich się nie posiada. Kierownik w szczególności winien odznaczać się zaletami, decydującymi o sprawiedliwym postępowaniu, jak sympatia do ludzi, umiejętność zrozumienia cudzego położenia i poczucie słuszności. Punkt widzenia robotnika bezzwględnie musi tu znaleźć zrozumienie bynajmniej nie w celu zabezpieczenia jego jednostronnych interesów, ale dla korzyści stron obydwóch.

Zasady stosowania wynagrodzenia

Po kwestii doboru ludzi i ich traktowania z kolei wysuwa się zagadnienie zasad stosowania wynagrodzenia. Zwrócimy tu uwagę na kilka czynników. I tak płaca za godzinę winna być ustalona podług wzajemnej ugody, a jej realizacja — gwarantowana.

Normalny dzień roboczy nie może przekraczać 10 godzin, gdyż praca ponad 10 godzin szkodzi i robotnikowi i przedsiębiorcy. Do godzin nadliczbowych należy uciekać się tylko w wypadkach wyjątkowych, rzadkich i nieprzewidzianych; dodatkowa płaca musi być wtedy bardzo wysoka, aby poza normalnym wysiłkiem całego dnia pracy wydobyć z pracownika to samo natężenie w godzinach nadliczbowych, których stałe uprawianie nie dało zresztą nigdy pomyślnego rezultatu, gdyż z reguły wydatki przy tej metodzie wzrastają, a wydajność ulega zmniejszeniu.

Najniższą granicę wydajności należy określić, gdyż służy to za wskazówkę, czy robotnik, jeśli spada poniżej niej, wymaga wyszkolenia, czy też nie nadaje się do danej roboty i powinien zmienić zajęcie; poczynając od tej granicy otrzymuje on za większą wydajność zwiększającą się nagrodę.

Ustala się równoważniki między wykonaną robotą a czasem, lecz robotnik nie jest obowiązany ich dotrzymywać: jego płaca dzienna zależy nie od takiego równoważnika, ale od czasu spędzonego przy robocie. Równoważniki te są różne dla jednej i tej samej roboty zależnie od różnicy maszyn, warunków i ludzi czyli zależnie od właściwości indywidualnych. Celem ich jest jedynie dokładność tudzież zadowolenie i zachęta dla pracownika. Podlegają one rewizji z powodu zmiany warunków pracy, a nie na skutek osobistej umiejętności i wprawy robotnika w celu zmniejszenia lub powiększenia zarobku. Rewizji dokonują przy zastosowaniu metod naukowych tacy sami obiektywni i kompetentni specjaliści, przez jakich równoważniki były ustalone.

W zależności od zmieniających się warunków ulegają zmianie również i płace. Jaki ich system zastosować, jest to kwestia otwarta zależnie od rodzaju wykonywanego przemysłu, warunków pracy, tradycji, poziomu pracownika i in. Jednak z omówionych w zarysie systemów w poprzednich artykułach wynika, iż dniówka, pozbawiona wszelkiego rozumnego stosunku między płacą a wynikiem pracy, jest sprzeczna z główną zasadą nagrody za wydajność i z poczuciem sprawiedliwości, akord zaś stanowi właściwie premię za przeciążenie organizmu, praca zaś wytężona i praca wydajna są to pojęcia wprost przeciwne. Praca wydajna ma to do siebie, iż daje najlepsze wyniki z najmniejszym stosunkowo wysiłkiem, słuszność czego potwierdza obserwacja przyrody wszędzie i we wszystkim naokoło. Należy tutaj mimochodem podkreślić, że nagroda za wydajność nie ogranicza się jedynie do zapłaty pieniężnej: istnieją różne rodzaje wydajności w różnych dziedzinach życia i istnieją nagrody w wielu postaciach.

Wreszcie robotnikowi winien być pozostawiony wybór układania sobie pracy w granicach dopuszczalnych z odchyleniami w jedną lub drugą stronę od dokładnie określonego wzorca.

By osiągnąć maksymalną wydajność, spełnić należy jeszcze inne warunki:

Ważną rolę mogą tu odegrać częste sprawozdania. Podawane natychmiastowo, niezawodnie i dokładnie służą kierownictwu jako ostrzeżenia, pozwalające na wprowadzenie poprawek do różnych pisemnych instrukcyj dla pracy wzorcowej, bez których żadne przedsiębiorstwo nie może postępować naprzód i rozwijać się. Zasadnicze cele zakładu pracy ujęte na piśmie winny być jasno określone i znane wszystkim pracownikom, gdyż mglistość, nieokreśloność i bezcelowość w działaniu — to wrogowie wydajności. Program znormalizowanych czynności, porządek w przebiegu działania — są to wszystko zasady, których stosowanie decyduje o sprawności organizacyjnej. Wydajność, wynikła minimalnym stosunkowo wysiłkiem pracy przy największej wprawie dla osiągnięcia określonej normy w określonym czasie, czyni pracę przyjemną, a przyjemność ta łączy się z zadowoleniem zapewnienia sobie nagrody za powodzenie.

Ludzie bardzo często podlegają obawom urojonym i wyobrażają sobie niebezpieczeństwo tam, gdzie go nie ma. Prawdziwa wydajność oznacza ulepszone warunki dla wszystkich, przynosi korzyści pracownikowi, pracodawcy i całemu narodowi. Ludzie krótkowzroczni i wątpiący obawiają się, że zwiększenie wydajności pociąga za sobą brak pracy. Obawa ta jest stara jak świat, zjawiła się jeszcze wtedy, gdy małpa użyła pierwszy raz zamiast zębów kamienia do tłuczenia orzechów. Mniej pojętni członkowie tego plemienia obawiali się, że małpy posiłkujące się kamieniem zjedzą wszystkie orzechy i że inne z tego powodu będą musiały przymierać głodem.

Wydajność nie tylko nie jest niebezpieczeństwem dla tych, którzy sprzedają swój czas i pracę, ale przeciwnie, jest dla nich najlepszą ucieczką i najpewniejszym zabezpieczeniem przed cofaniem się wstecz i klęską.

O wydajnego pracownika sama praca się ubiega, nieprodukcyjny robotnik na próżno o nią prosi.

Fabryka wydajnie pracująca poszukuje pracowników, mało wydajna — zamyka przed nimi drzwi.

Naród wydajny współzawodniczy z powodzeniem z innymi narodami, posuwa się naprzód, podczas kiedy nieprodukcyjny upada i zwolna ale nieubłaganie traci grunt pod nogami.



(Dokończenie).

Rola człowieka w kształtowaniu oblicza świata

Z produktów wietrzenia skał nierozpuszczonych w wodzie i rozdzielonych oraz rozsegregowanych na drodze czysto mechanicznej tworzy się użytkowana przez nas w rolnictwie gleba. Jest ona mieszaniną dość równomiernie rozmieszczonych licznych składników skał.

Górnictwo wydobywa składniki złóż mineralnych zaopatrując w surowce rozmaite gałęzie przemysłu, zaś rolnictwo i leśnictwo wyzyskując związki zawarte w glebie dostarczają nowych roślin i zwierząt. W ten sposób chemiczne procesy naszej wytwórczości wprzęgają się do przemian gospodarki światowej przyrody.

W fabrykach chemicznych surowce wydobyte ze złóż poddaje się przeróbce, która zdąża do zwiększenia procentowej zawartości użytecznych dla nas produktów aż do niejednokrotnie prawie całkiem czystych związków i pierwiastków, jak np. przy otrzymaniu licznych metali. Przedmioty wykonane z tych surowców przechodzą do rąk konsumenta.

I wówczas zaczyna się proces odwrotny, następuje zużycie tych przedmiotów, polegające na zniszczeniu ich na drodze mechanicznej i chemicznej i prowadzące w końcowej fazie do rozdrobnienia i wniknięcia w otaczający świat w formie przeważnie uniemożliwiającej ponowne zużytkowanie. W ten sposób olbrzymie ilości surowców nagromadzonych w ciągu milionów lat działaniem licznych sił przyrody, potem wydobytych i oczyszczonych w fabrykach, przechodzą z powrotem w stan rozdrobnienia, przy czym w większości wypadków traci się je bezpowrotnie. Albowiem większa część procesów, które doprowadziły skorupę ziemską do stanu, w jakim ją dzisiaj widzimy były procesami jednorazowymi. Liczne złoża mineralne, z których dzisiaj korzystamy, powstały tylko raz w historii ziemi, zużycie ich jest też jednorazowe. Podczas gdy jednak powstanie ich dokonywało się w ciągu niezmiernie długich okresów całych epok geologicznych wyczerpanie ich dla naszych celów zachodzi w tempie bez porównania szybszym. Wieki XIX, XX i prawdopodobnie XXI stoją pod znakiem nieograniczonego czerpania ze złóż mineralnych. Cała nasza dzisiejsza kultura materialna kształtuje się i rozwija na podstawie wykorzystywania tych bogactw nagromadzonych przez siły przyrody. Kultury wieków następnych będą musiały prawdopodobnie oprzeć się na zupełnie innych elementach. Jakiego rodzaju będą te podstawy przyszłej cywilizacji materialnej możemy tylko snuć mniej lub bardziej prawdopodobne przypuszczenia, gdyż z jednej strony nie znamy jeszcze wszystkich możliwości surowcowych, jakie kryje w sobie zewnętrzna warstwa skorupy ziemskiej, z drugiej zaś strony nie możemy przewidzieć jaką drogą pójdzie wynalazczość i jakie nowe źródła energii dotąd dla nas niedostępne uda się opanować i oddać na usługi ludzkości.

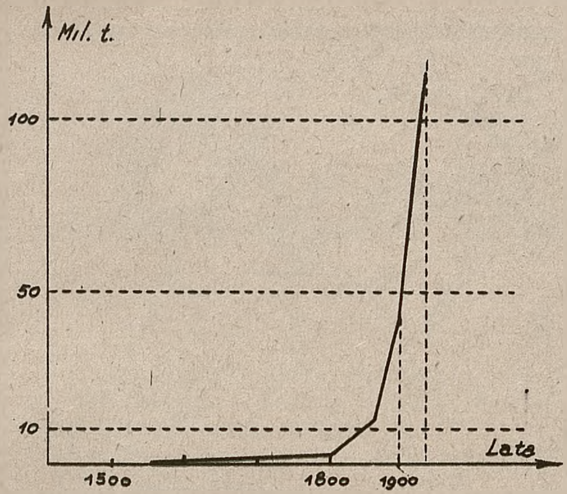
Wykorzystywanie złóż mineralnych dawniej a dzisiaj

Porównując tempo wykorzystywania złóż mineralnych w rozmaitych okresach historii ludzkości widzimy, że aż do końca 18 stulecia wydobywano i przerabiano tylko bardzo nieznaczne ilości produktów kopalnianych. Ludzkość korzystała w przeważającej mierze z produktów dostarczanych przez rośliny i zwierzęta, które stanowiły podstawę niemal wszystkich wytworów przemysłowych.

Produkcja żelaza ok. r. 1500 wynosiła 0.05 miliona t, w r. 1800 0.8 mil. t, natomiast w r. 1900 — 41 mil.t, zaś 1936 — 120 mil. t. Przed rokiem 1840 w ogóle nie przerabiano złóż fosforowych tzw. fosforytów na nawozy sztuczne stosowane w rolnictwie, natomiast produkcja w tej dziedzinie wynosiła w r. 1847 — 500 t, w r. 1860 — 45000 t, zaś w r. 1930 doszła do 12 milionów t. Zużycie węgla przed r. 1800 było znikomo małe. W latach 1890—1910 wydobyto więcej węgla aniżeli w ciągu całego poprzedzającego okresu od początku istnienia ludzkości.

Produkcja światowa — a zapasy

Jeśliby przyjąć, że produkcja węgla począwszy od r. 1936 utrzyma się na tym samym niezmiennym poziomie, wówczas zapasy węgla w Niemczech wyczerpałyby się w ciągu 1750 lat, w Angli wystarczyłyby na 400 lat zaś w Stanach Zjednoczonych na 4000 lat. Jeśli jednak przyjmiemy, co bardziej odpowiada rzeczywistości, że rocznie produkcja węgla wzrasta przeciętnie stale o 2%, wówczas okresy wyczerpania złóż węglowych wyniosą dla Niemiec 186 lat, zaś dla Stanów Zjednoczonych 217 lat.



WZROST ŚWIATOWEJ PRODUKCJI ŻELAZA
ILOŚCI WYRAŻONE SĄ W MILIONACH TONN

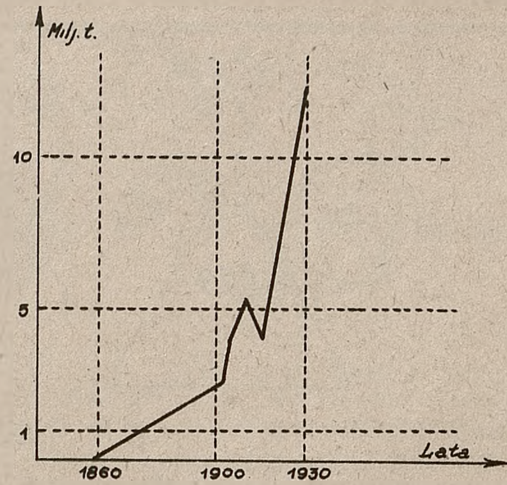
Zapasy światowe ropy naftowej obliczane są obecnie na 18 lat eksploatacji. Trzeba jednak podkreślić, że nowe odkrycia złóż mogą bardzo zmienić wyniki tych przybliżonych obliczeń. Badania wykazały, że złoża wielu obecnie niezbędnych metali jak np. niklu, chromu, cynku, ołowiu, cyny ulegną wyczerpaniu najpóźniej w ciągu 100 lat, małą zaś jest nadzieja odkrycia tak bogatych nowych pokładów, aby cyfry te mogły uledz radykalnej zmianie.

Dlatego wysiłki współczesnej techniki idą w kierunku racjonalnej przeróbki rud dawniej nie eksploatowanych z powodu małej zawartości poszczególnych pierwiastków. Opracowano w tym celu specjalne metody, umożliwiające wydobycie pewnych metali występujących nieraz w ilości ułamka procentu. Przykładem może być produkcja molibdenu z rud miedzianych, zawierających go w ilości 0.018%, lub kadmu stanowiącego zaledwie 0.1% eksploatowanej blendy cynkowej. Podobnie wydziela się selen zawarty w pirycie w ilości 0.005%, zaś tzw. gazy szlachetne hel, krypton, ksenon, neon, których źródłem wydobycia jest atmosfera, zawarte są w niej w ilości nie przekraczającej 0.0001%. Do takich wyników dochodzi obecna technika przeróbki surowców w celu wydobycia związków specjalnie dla nas ważnych.

Podobnie ma się rzecz ze źródłami energii, których 78% w produkcji światowej stanowi węgiel i ropa, 13% drzewo, za 7% siły wodne.

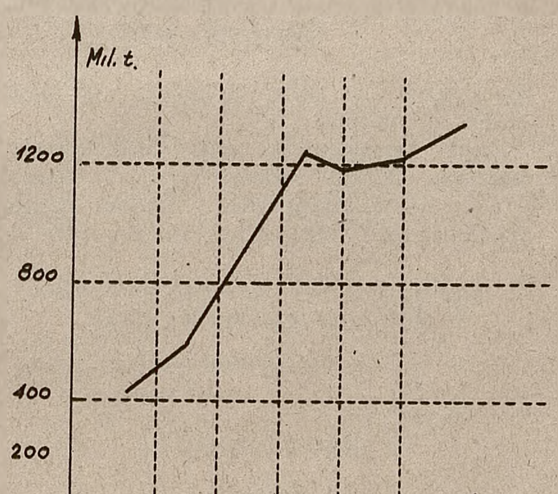
Wobec ograniczonego zapasu węgla i ropy zmierzających szybkim krokiem do wyczerpania, przewiduje się już obecnie ujarzmienie innych sił przyrody jako źródeł energetycznych. Pod uwagę bierze się np. możliwości wykorzystania energii różnicy temperatur głębszych i płytszych warstw morza, ciepła promieni słonecznych, ciepła wnętrza ziemi, przypływów i odpływów mórz, ruchu fal morskich, siły wiatru, napięcia elektrycznego między chmurami i powierzchnią ziemi.

Produkcja światowa węgla kamiennego poszczególnych kontynentów w r. 1935 rozłożyła się następująco: Europa — 51.2%, Ameryka — 35.1%,



ROZWÓJ ŚWIATOWEGO WYDOBYCIA FOSFORYTÓW
ZAŁAMANIE ODPOWIADA LATOM WOJNY
ILOŚCI WYRAŻONE SĄ W MILIONACH TONN

Azja — 11.3%, Australia — 1.1%, Afryka — 1.3%. Ogólne wydobycie węgla wynosiło w r. 1937 — 1288 milionów t. Węgiel brunatny był w tym samym roku wydobywany przede wszystkim w Europie (95% światowego wydobycia), jakkolwiek 98% ogólnych zapasów tego surowca znajduje się w Ameryce.

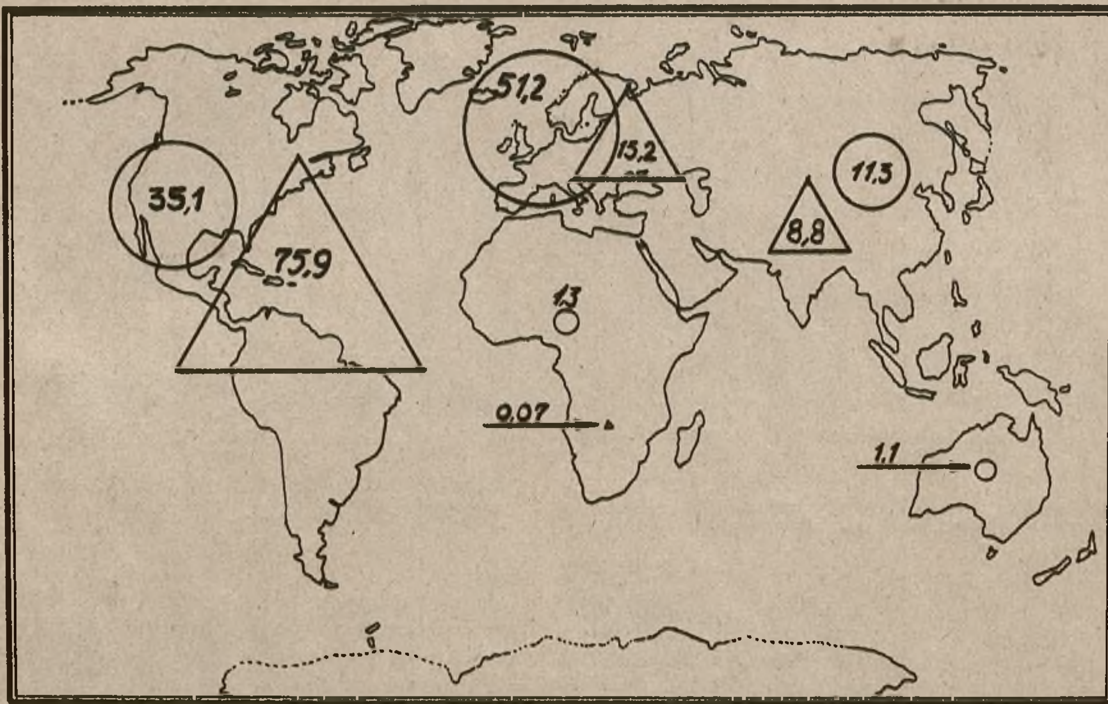


ROZWÓJ SWIATOWEGO WYDOBYCIA
WĘGLA KAMIENNEGO
ZAŁAMANIE ODPOWIADA LATOM WOJNY ŚWIAT.
ILOŚCI WYRAŻONE SĄ W MILJONACH TONN

W produkcji ropy naftowej poszczególne części świata uczestniczyły w r. 1937 w sposób następujący: Ameryka 75.9%, Europa (razem z Rosją europejska) 15.2%, Azja 8.8%, Afryka — 0.07%.

W ogólnym wyzyskaniu sił wodnych przoduje Ameryka z cyfrą 46%, dalej idzie Europa — 44%, Azja — 9%, Australia i Oceania — 0.8%, Afryka — 0.2%. Największy na świecie rezerwoar sił wodnych znajduje się w Afryce.

Obecnie wydobywa się rokrocznie z głębi ziemi ok. 2 miliardy t mineralnych składników. Z tego na węgiel wypada ok. 1.5 miliarda t, na rudy żelazne

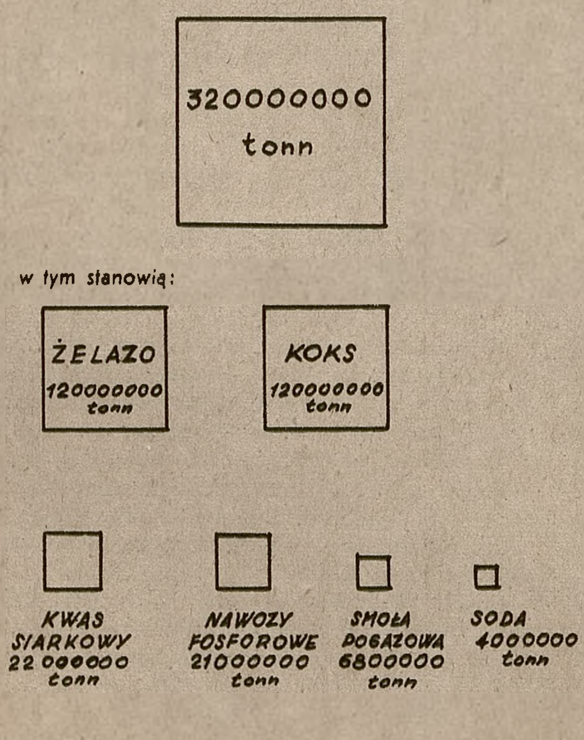


UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH CZĘŚCI ŚWIATA:
a) W produkcji węgla kamiennego w roku 1935 ○ b) w produkcji ropy naftowej w roku 1938 △
Podane cyfry oznaczają procentowy udział w produkcji światowej.

203 miliona t, na miedź 1.9 miliona t, na sól kuchenną 28 milionów t.

Zapasy surowców są bardzo nierównomiernie rozdzielone na ziemi. Niektóre kraje jak np. Ameryka są pod względem zaopatrzenia w surowce specjalnie uprzywilejowane, inne znów zawierają tylko niektóre z nich. Wzajemna wymiana surowców między poszczególnymi krajami jest więc konieczna. Trzeba jednak podkreślić, że zdobycze współczesnej chemii w dużym stopniu uniezależniają kraje ubogie w surowce od krajów „uprzywilejowanych". Chemia łamie monopole i trudno w tej chwili powiedzieć, w jakiej mierze wyżej określone obawy braku surowców mineralnych będą jeszcze istotnie aktualne za kilka lat. Wszelako rozwiązanie zadań techniczno-chemicznych i gospodarczych bliskiej przyszłości wymaga planowania zarówno w zakresie gospodarki jak i badań naukowych

TYLE WYNOSI CAŁKOWITA OBECNA ROCZNA PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA ŚWIATA



Bez silnego społeczno-państwowego czynnika kierującego gospodarka światowa grzęzłaby w chaosie katastrof i przewrotów.

Rocznie przemysł wytwarza obecnie na całej kuli ziemskiej 180 milionów t związków nieorganicznych, w czym na żelazo wypada 120 mil. t. Z innych ważniejszych nieorganicznych połączeń produkuje się: 22 mil. t kwasu siarkowego, 21 mil. t fosforowych nawozów sztucznych, 4 mil. t sody. Produkcja związków organicznych wynosi ogólnie 140 mil. t rocznie, w czym 120 mil. t koksu, 6.8 mil. smoły pogazowej, 0.2 mil. t barwników organicznych.

Podane wyżej ilości nie są wielkie, jeśli porównamy je z masami materii biorącej udział w dokonywujących się przemianach w otaczającym nas świecie (np. 2.5 miliarda t związków przenoszonych rokrocznie przez rzeki do mórz), są one jednak bardzo duże jeśli uwzględnimy zapasy poszczególnych surowców spoczywające w złożach dla nas dostępnych i dających się eksploatować.

dr. T. Stołyhwo.

Chcemy szyć...

Szyciem nazywamy robotę wykonaną z pomocą igły. Szyjemy ubrania, bieliznę, kapelusze, buty itp. Szycie może być ręczne i maszynowe.

Żeby się nauczyć ładnie i prawidłowo szyć należy:

1) przy robocie siedzieć prosto, nie przypinać roboty do sukni na kolanie,

2) robotę należy trzymać w lewej ręce, ani zanadto blisko ani za daleko od oczu, w oddaleniu około 33 cm od oka,

3) igłę należy trzymać w prawej ręce w 1-szym i 2-gim palcu, na 3-cim palcu naparstek, by nim pomagać sobie przy wkłuwaniu igły do tkaniny.

A teraz taka prosta rzecz, jak nawlekanie igły. Ileż cennego czasu tracimy na to, i denerwujemy się i „igła nie chce się nawlec". Dlaczego? Bo nas tego nie nauczono, a same nad taką drobnostką się nie zastanawiamy. A więc uważajcie!

1) Nitka nie powinna być dłuższa nad 50 cm, za długa przy szyciu plącze się i rwie.

2) Wkładać nitkę do uszka igły należy tym końcem, który się odrywa od szpulki, wówczas nitka nie zwija się przy szyciu.

3) Igła i nitka muszą być zastosowane swą grubością do grubości tkaniny.

Dla wypróbowania, względnie wyuczenia się, ściegów niżej opisanych należy użyć kawałeczek płótna grubszego, lnianego (samodział) lub kawałek kanwy kongresowej. Są to tkaniny o splocie prostym, tzn. tak tkane, że układ nitek pionowych, tzw. osnowę, przeplata pod kątem prostym nitka poprzeczna, z której powstaje układ nitek poziomych, tzw. wątek.

Zasadnicze ściegi szycia są:

1) ścieg przed igłą,
2) ścieg za igłą,
3) ścieg stebnówka,
4) ścieg obrąbkowy,
5) ścieg wierzchem, (okrętka),
6) ścieg półkrzyżyk i cały krzyżyk.

Ścieg w ogóle powstaje, gdy bierzemy pewną ilość nitek tkaniny na igłę i przeciągamy igłę z nitką przez tkaninę.

1) **Ścieg przed igłą.** Szyjemy od ręki prawej ku lewej. Nabieramy na igłę stale tę samą ilość nitek, np. 2, 3, 4 i taką samą ilość nitek opuszczamy.

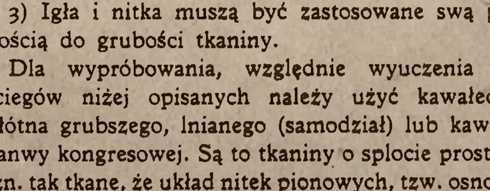
Ścieg ten może być dłuższym, wówczas nazywa się rzadkim, i może być krótszy, wówczas mówimy ścieg gęsty. Ścieg gęsty służy do szycia grubych tkanin, np. sukna, skór itp., ścieg rzadki do fastrygowania i marszczenia. W ostatnim wypadku dopuszczalny jest węzełek (przy fastrygowaniu i marszczeniu). Ryc. 1.

2) **Ścieg za igłą.** Szyjemy od ręki prawej ku lewej. Stosuje się go przy wykonywaniu szwów zwykłych i ozdobnych. Zaczyna się go, nabierając od ręki prawej ku lewej, pod spodem materiału, trzy razy tyle nitek na igłę, ile ma wynosić długość jednego ściegu, np. 6 nitek, jeśli 2 nitki stanowią długość ściegu. Dwie nitki z tych — to długość pierwszego ściegu, dwie dalsze nitki — to odległość między pierwszym a drugim ściegiem, ostatnie dwie — to długość drugiego ściegu. Przy następnym ściegu wraca się o długość jednego ściegu i nabiera się znowu tę samą ilość nitek na igłę, co przy pierwszym ściegu, i dalej szyje się w ten sam sposób. Ściegi te nie łączą się z sobą, lecz pozostaje między nimi odstęp długości ściegu. Ryc. 2.

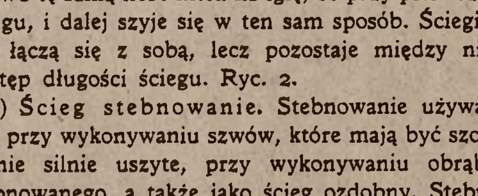
3) **Ścieg stebnowanie.** Stebnowanie używane jest przy wykonywaniu szwów, które mają być szczególnie silnie uszyte, przy wykonywaniu obrąbka stebnowanego, a także jako ścieg ozdobny. Stebnowanie jest właściwie tym samym ściegiem, co ścieg za igłą, z tą różnicą, że ściegi stebnowane łączą się bez żadnych odstępów. Wykonywa się stebnowanie nabierając na igłę tyle nitek, ile ma wynosić długość ściegu, np. sześć, i wracając wstecz o długość ściegu tj. trzy nitki.

Ściegi ukośne: ścieg obrąbkowy, ścieg wierzchem i półkrzyżyk różnią się między sobą tylko zastosowaniem, a nie wykonaniem.

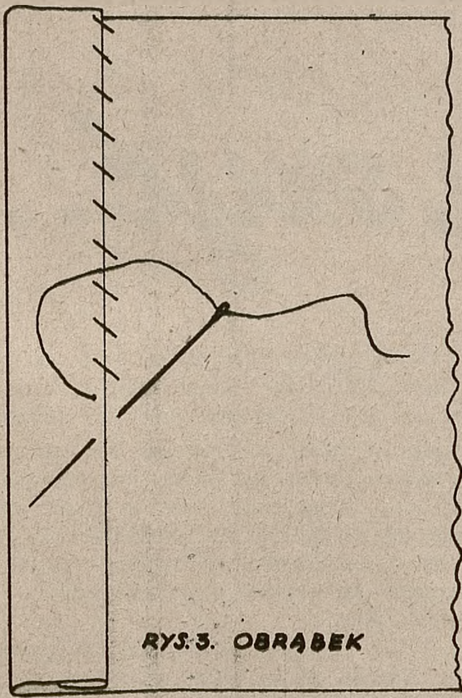
4) **Ścieg obrąbkowy.** wykonuje się nabierając na igłę ukośnie, z dołu do góry, pewną ilość nitek i opuszczając taką samą ilość nitek ukośnie z góry



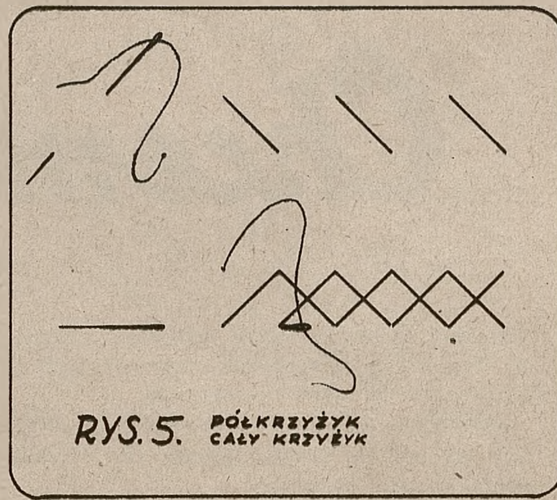
RYS. 1. ŚCIEG PRZED IGŁĄ



RYS. 2. ŚCIEG ZA IGŁĄ



RYS. 3. OBRĄBEK



RYS. 5. PÓŁKRZYŻYK CAŁY KRZYŻYK

na dół (od ręki prawej ku lewej). Od strony prawej i lewej materiału ściegi te mają kierunek ukośny. Ryc. 3.

5) Ścieg wierzchem wykonuje się od ręki prawej ku lewej. Dwa kawałki materiału fastryguje się, następnie szyje się równo, drobno, gęsto, nabierając na igłę po dwie poprzeczne nitki materiału z każdego brzegu. Po zeszyciu wyprostowuje się materiał i wygładza brzegi. Ścieg ten można również wykonać od ręki lewej ku prawej, mianowicie przy wszywaniu wstawek lub łączeniu dwu obrąbionych kawałków materiału. Ryc. 4.

6) Ścieg półkrzyżyki. Są to ściegi ukośne, które wykonuje się od strony prawej do lewej, nabierając na igłę i opuszczając dwie lub więcej nitek ukośnie. Z połączenia półkrzyżyków powstają całe krzyżyki, które stosuje się wyłącznie jako ścieg dekoracyjny.

Ściegi ozdobne

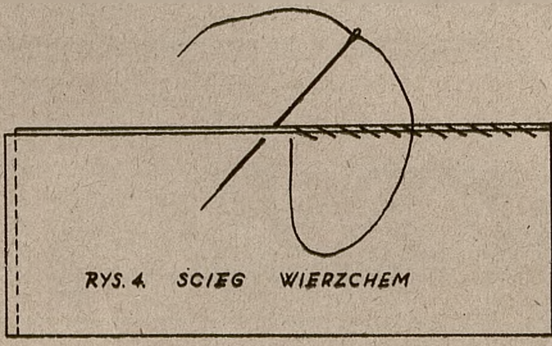
Któraż z Was, Miłe Czytelniczki, nie zna wielostronnego zastosowania ściegów ozdobnych? Któraż sama nie próbowała ułożyć z tych ściegów mniej lub więcej bogatego ornamentu pasowego? A zatem znacie ich wartość dekoracyjną z jednej, a radość i zadowolenie z pracy twórczej, jaką bezsprzecznie jest kompozycja i wykonanie pięknej, celowej roboty — z drugiej strony. Znajomość wykonania i zastosowania ściegów ozdobnych jest dzisiaj może koniecznością bardziej polecenia godną niżeli dawniej, ze względu na przerabianie naszej garderoby.

Ściegi ozdobne dzielimy na cztery grupy. Ryc. A daje nam obraz graficznego ujęcia ściegów ozdobnych, z prawej i lewej strony roboty i podział na grupy.

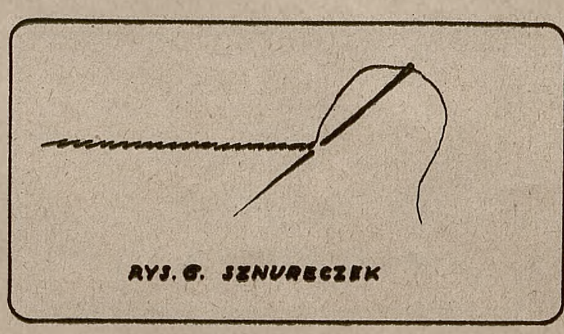
Grupa I. Ściegi proste. 1) Ścieg przed igłą, 2) Ścieg za igłą, 3) Ścieg stebnowany — opisane są jako ściegi szycia. 4) Ścieg sznureczek jest odwrotnością ściegu za igłą lub stebnowania. Wykonuje się go po prawej stronie roboty od ręki lewej do prawej, lub z góry na dół. Na prostej nitce narysowanej lub wyciągniętej wykonuje się ścieg dowolnej długości, następnie wraca się do połowy wykonanego ściegu, wykonuje następny ścieg, znów wraca się itd. Sznureczek rzadziej wykonany daje po lewej stronie roboty ścieg za igłą, gęściej wykonany — stebenek. Ryc. 6.

Grupa II. Ściegi krzyżowe. 5) Półkrzyżyk, 6) Cały krzyżyk — znane ze ściegów szycia. 7) Ścieg krzyżowany. Wykonuje się go na dwóch wyciągniętych nitkach, wkłuwając igłę na przemian raz w jedną to w drugą wyciągniętą nitkę, tak że po prawej stronie ścieg ten wyraźnie się krzyżuje. Bywa wykonywany rzadziej, lub zupełnie gęsto. Jeżeli wykonany jest tak gęsto, że lewa strona daje ścieg stebnowany, wtedy nazywa się krzyżowanym stebnowaniem.

Grupa III. Ściegi zadziergiwane. Grupa ta nosi nazwę od ściegu dzierganego. Wszystkie te ściegi, jakkolwiek do siebie niepodobne, są jednego typu, bo pozostawiają na stronie prawej roboty pętelkę lub kluczkę. 8) Ścieg dziergany. Ryc. 8. Wykonuje się go następująco: od ręki lewej do

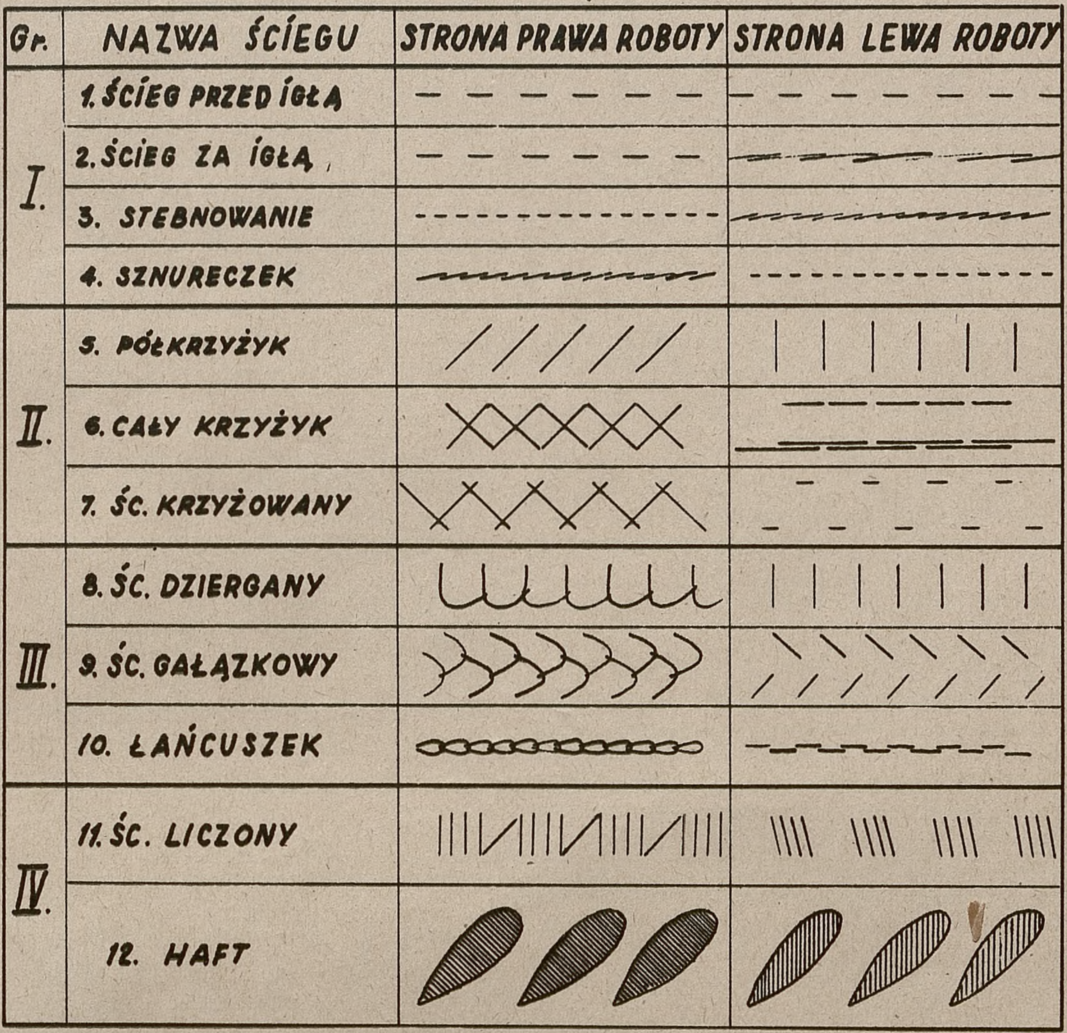


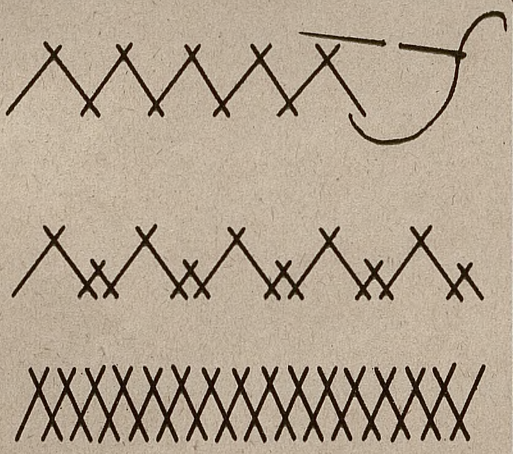
RYS. 4. ŚCIEG WIERZCHEM



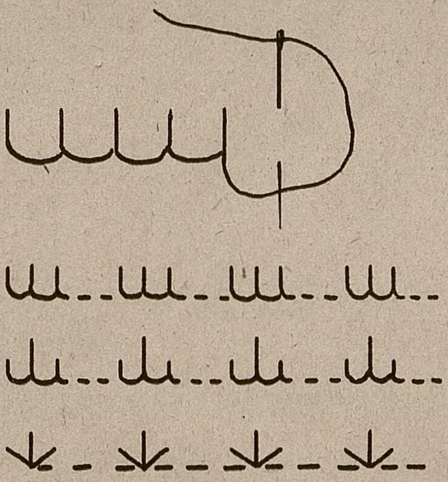
RYS. 6. SZNURECZEK

RYS. A. GRAFICZNE UJĘCIE ŚCIEGÓW

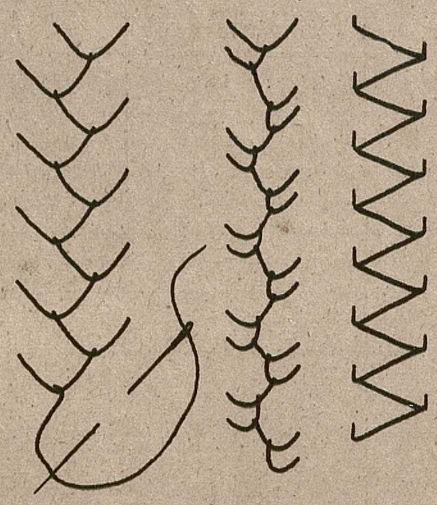




RYS. 7. ŚCIEG KRZYŻOWANY
ODMIANY ŚCIEGU



RYS. 8. ŚCIEG DZIERGANY
ODMIANY



RYS. 9. ŚCIEG GAŁĄZKOWY ODMIANY

RYS. B PRZYKŁADY ORNAMENTÓW PASOWYCH

ŚCIEGI DWUKOLOROWE, GRUBA KRESKA JEDEN KOLOR, CIENKA KRESKA - DRUGI



prawej: a) nitkę odrzuca się w prawo, pod igłę, tworząc pętlę i przytrzymuje się ją wielkim palcem lewej ręki; b) igłę wbija się pionowo z góry na dół; c) igłę się wyciąga, zaciągając u dołu pętelkę. Ścieg ten daje pole do rozwinięcia pomysłowości, daje bowiem wiele odmian przez zmianę kierunku wbijania igły, zmianę rytmu i wysokości ściegu. 9) Ścieg gałązkowy. Ryc. 9. Wykonuje się go z góry na dół, raz od prawej, raz od lewej ręki. Jest to właściwie ścieg dziergany, wykonywany obustronnie. a) Odrzuca się nitkę i przytrzymuje wielkim palcem lewej ręki. b) Bierze się na igłę od ściegu w górę, od lewej ręki jedną nitkę osnowy i dowolną ilość nitek wątku. Igła przyjmuje kierunek ukośny, ostrzem na prawo. c) Wyciąga się nitkę w dół. Następnie wykonuje się tak samo ścieg od prawej ręki, tylko igła przyjmuje teraz kierunek przeciwny ostrzem na lewo itd. Jeden ścieg od lewej, następny od prawej ręki, przestrzegając, by długość ściegu była jednakowa. Ścieg gałązkowy, podobnie jak dziergany, może mieć wiele odmian, może też być podwójny, potrójny itd. 10) Łańcuszek. Ścieg łańcuszkowy wykonuje się z góry na dół. Wielkość oczek łańcuszka zależy od grubości tkaniny i nitki. Po wykonaniu kluczki na pierwsze oczko, wbija się igłę w to oczko i dalej w dół na długość oczka, wyciągając ją w kluczce, którą tworzy nitka itd. Lewa strona tworzy ścieg za igłą lub stebenek. Ściegiem łańcuszkowym można też wyszywać linie krzywe, czyli ornament rysowany. Służy również do wypełniania płaszczyzn.

Grupa IV. Ściegi liczone. Nazywają się te ściegi tak, bo rzeczywiście liczymy nitki tkaniny. Mogą być wykonywane na nitkach osnowy lub wątku. Wykonuje się je od ręki lewej do prawej. Ścieg ten daje liczne odmiany przez zmianę rytmu, kierunku i długości ściegu. Ścieg ten wypełnia płaszczyznę i dlatego należy do ściegów płaszczyznowych. Jeżeli użyjemy go do zakładania pewnych motywów, stosując się do rysunku danego motywu, wówczas powstaje haft płaski.

Projekt der Titelseite — Czesław Ługowski — Projekt okładki.
Schriftleiter — Dr. Feliks Burdecki — Redaktor.
Anschrift der Schriftleitung — Redakcja „Zawodu i Życia" — Krakau, Poststr. 1.
Fernruf — 2-23-68 — Telefon.
Eine Nummer des „Beruf und Leben" kostet 1 Zl, im Schulbezug 0,60 Zl.
Jeden numer „Zawodu i Życia" kosztuje 1 zł, przy zamawianiu przez szkołę 0,60 zł.
Anschrift der Administration (hierhin hat man sich in allen Angelegenheiten des Bezugs zu richten):
Adres Administracji (tu należy pisać we wszystkich sprawach prenumeraty):
Krakau, Universitätsstr. 19a, Administracja „Zawodu i Życia".
Herausgeber: Hauptabteilung Wissenschaft und Unterricht bei der Regierung des Generalgouvernements, Krakau.
Wydawca: Wydział Główny Wiedzy i Nauki przy Rządzie Generalnego Gubernatorstwa, Kraków.